



¿Son las regulaciones empresariales generadoras de emprendimientos productivos?

Are the business regulations creating new entrepreneurship?

José Luis Polo-Otero¹, José Luis Ramos Ruiz¹,
Paulo Rebolledo del Toro¹, Gustavo Jesús Rodríguez Albor^{*2},
José Luis Moreno-Cuello¹

¹Universidad del Norte, Colombia

²Universidad Autónoma del Caribe, Colombia

Recibido el 7 de julio de 2017; aceptado el 9 de agosto de 2019

Disponible en Internet el: 22 de agosto de 2019

Resumen

Este artículo presenta la relación entre las regulaciones empresariales y los volúmenes de emprendimiento en sesenta y tres países, utilizando los datos del World Bank Doing Business (WBDB) y el Global Entrepreneurship Monitor (GEM). De los resultados del modelo, se concluye que las complejidades administrativas de crear una empresa no están relacionadas con los niveles de emprendimientos, coincidiendo con los hallazgos obtenidos por Baumol (1990) y Capelleras et al. (2008), que establecen que las regulaciones no originan volúmenes de emprendimientos, sino únicamente produce cambios en su distribución entre empresas formales e informales. Adicionalmente a lo anterior, el nuevo hallazgo de este artículo se centra en separar las variables explicativas de control desde el ámbito de la oferta y demanda del emprendimiento, lo que permitió confirmar —agregando otras variables explicativas— lo expuesto por Baumol (1990) y Capelleras et al. (2008), entre otros autores.

Código JEL: K20, L26, L51, M13, O57

Palabras clave: Regulaciones empresariales; Emprendimiento; Crecimiento económico

*Autor para correspondencia

Correo electrónico: gustavo.rodriguez51@uac.edu.co (G. Rodríguez Albor).

La revisión por pares es responsabilidad de la Universidad Nacional Autónoma de México.

Abstract

This article presents the relationship between business regulations and entrepreneurial volumes in sixty-three countries, using data from the World Bank Doing Business (WBDB) and Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Based on the results of the model, it is concluded that the administrative complexities of creating a company are not related to the levels of entrepreneurship, coinciding with the findings obtained by Baumol (1990) and Capelleras et al. (2008), which establish that the regulations do not originate volumes of enterprises, but only produce changes in their distribution between formal and informal companies. In addition to the above, the new finding of this article focuses on separating the explanatory variables of control from the scope of supply and demand of the enterprise, which allowed confirming - adding other explanatory variables - what was exposed by Baumol (1990) and Capelleras et al. (2008), among other authors.

JEL code: K20, L26, L51, M13, O57

Keywords: Business regulations; Entrepreneurship; Economics growth

Introducción

Los estudios realizados en torno al crecimiento económico se centran en las grandes empresas y dejan de lado el papel que realizan las pequeñas empresas existentes, más aún, las de reciente creación. Sin embargo, la literatura reciente ha mostrado que tanto las pequeñas como las otras generan una significativa cantidad de innovaciones, determinan nichos de mercado y aumentan la competencia, promoviendo de tal modo la eficiencia económica (Cáceres y Aceytuna 2008). No obstante, autores como Dixon et al. (2007) consideran que existe un amplio reconocimiento de que la regulación afecta a las pequeñas empresas es diferente a la forma en que afecta a las grandes empresas. Por ejemplo, el cumplimiento de las regulaciones ambientales puede ser más costoso para las empresas pequeñas que para las grandes debido a los costos financieros y otros costos del cumplimiento.

En este sentido, al considerarse la naturaleza complementaria de la actividad económica entre los distintos grupos de empresas (grandes, medianas y pequeñas), es viable figurarse un modelo de economía original donde la actividad económica sea el resultado de la interacción, tanto de las empresas consolidadas como de las pequeñas, así como de las creadas recientemente. Este enfoque ilustra analíticamente los motivos por los cuales el emprendimiento se constituye en un factor determinante del crecimiento de la economía de un territorio (Cáceres y Aceytuno, 2008).

Se considera, por lo tanto, que una de las principales estrategias de desarrollo de los países consiste en el fomento de la capacidad competitiva de sus territorios. Según Porter (1990) dicha estrategia debe estimular la innovación, la capacidad emprendedora y la flexibilidad

del sistema productivo, con el fin de obtener ventajas competitivas que posicionen en mejor lugar una determinada región frente a otros territorios.

En este sentido, Stel et al., (2007) resaltan la importancia del emprendimiento al afirmar que las pequeñas y medianas empresas generan más oportunidades laborales y mayor crecimiento económico que las grandes empresas. Autores como Rosero y Molina (2008) resaltan los emprendimientos por su aporte en el ámbito económico, tecnológico y social, ya que sus resultados han motivado a las agencias territoriales del desarrollo local de muchos países a considerar los emprendimientos como una respuesta inteligente a épocas de crisis e incertidumbre económica. Al respecto, Martínez (s.f.) afirma que los éxitos en la creación de empresas en algunos países, han conducido a que otros gobiernos diseñen políticas públicas y regulaciones en pro de la actividad empresarial naciente. En este sentido, y en la perspectiva de arrojar referencias conceptuales novedosas en regulación empresarial pro creación de empresas, se hace necesario encontrar razones válidas que permitan la implementación de políticas territoriales con un alto grado de acierto.

Así, siendo evidente la importancia de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en la economía de los territorios, los hacedores de políticas en pro del emprendimiento justifican cada vez más la utilización de esta estrategia para el logro del desarrollo sostenible, con el propósito de que conlleve a incrementar el empleo, la inversión y a su vez la protección de los recursos naturales. De acuerdo con Lundström y Stevenson (2005), el objetivo de estas políticas consiste en fortalecer la base existente de pequeñas y medianas empresas, en garantizar que las nuevas puedan competir en el mercado, y no se vean perjudicadas por su pequeño tamaño. Según Stel, Storey y Thurik (2007), los gobiernos tienen dos opciones: (i) reducir las regulaciones empresariales; o (ii) incrementar el apoyo gubernamental (Dennis, 2004, citado por Stel et al., 2007). Con respecto a la primera opción, la reducción de regulaciones busca disminuir las barreras de entrada para las nuevas empresas y las cargas regulatorias que se ejercen sobre las que ya están en funcionamiento. Finalmente, con el apoyo gubernamental se busca proporcionar ayuda a las PYMES en las áreas de mayor vulnerabilidad, tales como: información, entrenamiento y financiación, entre otros.

Por otra parte, en una investigación realizada por Djankov et al. (2002), se evidencia que, en los países donde las regulaciones empresariales son más onerosas, existen menores niveles de emprendimiento y de riqueza. Contrariamente, Capelleras et al. (2008) afirma que las regulaciones no afectan los volúmenes de emprendimiento sino únicamente la distribución por actividad económica.

De esta disyuntiva se desprende el interés del presente documento, el cual tiene el propósito de analizar la relación existente (si la hay) entre las regulaciones empresariales y los volúmenes de emprendimiento registrados, utilizando para ello datos empíricos de sesenta y tres países. La estimación se realizó a través de un modelo Tobit con datos obtenidos de los

indicadores mundiales del *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM, 2014) y del *World Bank Doing Business* (WBDB, 2014).

El presente artículo está dividido en tres secciones, prescindiendo de esta introducción. En la primera parte, se presenta una revisión de la literatura y conceptualización sobre emprendimiento; considerándose en particular, el volumen de emprendimiento y las regulaciones pro creación de empresas. A renglón seguido, se describe el modelo econométrico, destacándose las variables exógenas y endógenas (oferta y demanda). Así mismo, se analizan los resultados a nivel de las variables explicativas en las empresas nacientes, nuevos emprendimientos y tasas de emprendimientos. Por último, se exponen las conclusiones derivadas del análisis teórico y la evidencia empírica.

Revisión de la literatura sobre emprendimiento

El vocablo “*emprendedor*” fue utilizado por Richard Cantillon en su obra *Essai sur la nature du commerce en general* en 1755 para referirse a las personas que asumían riesgos de incertidumbre en los mercados, frente a los llamados “*hombres contratados*” que obtenían una renta contractual con un mínimo riesgo (Lupiañez et al., 2013). En esa misma perspectiva, se destaca el concepto aportado por Say (1803), que definió al emprendedor como un trabajador superior que debía hacer frente a muchos obstáculos e incertidumbres, y que optimizaba la utilización de los recursos dado que permitía la creación de valor (Lupiañez et al., 2013).

Por otra parte, Mill (1848) generalizó el término emprendedor. Posteriormente, Marshall (1975), que diferenciaba la existencia de empresario con el de “*manager*”, afirmó que la capacidad organizativa era el cuarto “*factor productivo*” detrás de los factores considerados en el modelo neoclásico. Complementariamente, la escuela austriaca, argumentó que la aparición de empresarios emprendedores se generaba por las demandas insatisfechas de carácter individual y colectivo; las cuales, forzaba a producir esos bienes y servicios. En esta misma dirección, Knight (1921), Schumpeter (1934) y Menger (1976), realizaron aportaciones al concepto de empresario emprendedor, consideraron que la incertidumbre es un factor sustancial en el momento de tomar decisiones con incertidumbre (Lupiañez et al., 2013).

Particularmente, Schumpeter (1934) definió a los emprendedores como aquellos individuos capaces de generar inestabilidades en los mercados con sus actividades de creación de empresas. Este autor planteó la creación de empresas innovadoras como factor de desarrollo económico en el marco de su teoría de “*destrucción creativa*”. Las oportunidades de beneficio que ofrecen los mercados son consecuencia de las nuevas combinaciones de los medios de producción desarrollados por los emprendedores, siendo estas, las que promueven el cambio tecnológico y contribuyen a la creación de innovaciones y a la formación de nuevas empresas a través de la destrucción creativa (Schumpeter, 1934). Kirzner (1997) comparte con Schumpeter

la importancia del emprendedor en el modelo de crecimiento capitalista, considerando que el emprendedor está continuamente atento y sabe aprovechar oportunidades, y además aprende de los errores pasados e intenta corregirlos. No obstante, no comparte con Schumpeter que el emprendedor sea la causa del desequilibrio de la economía, sino que, al contrario, la conduce al equilibrio a través del proceso de emprendimiento.

En línea con lo anterior, Galindo y Méndez (s.f.) anotan que las sociedades en las que los valores de la autosuficiencia, la independencia y la autonomía están más arraigados, es más probable que se genere una alta actividad emprendedora y, por tanto, la intervención pública debe ir encaminada a compensar los valores que lastran la creación de empresas a través de un ecosistema emprendedor, y a motivar a los individuos para predisponerlos hacia actividades de emprendimiento.

Por su parte, Leibenstein (1968) consideró al emprendedor como aquel agente capaz de responder creativamente a la falta de eficiencia, así como de conectar diferentes mercados para aprovechar sus deficiencias. Sus ideas trascendieron la discusión sobre los determinantes de la creación de empresas en la medida en que propuso nuevos factores (como la antigüedad de los agentes) para explicar la generación de ideas de negocios a partir del funcionamiento de los mercados territoriales.

A pesar de la antigüedad del término emprendimiento, en la literatura existe una amplia discusión en el ámbito de la acepción, lo cual ha venido cambiando a partir de la política económica territorial y de las instituciones (formales e informales) que determinan la decisión de crear empresas o no. En este sentido, este artículo utiliza la definición de emprendimiento proporcionada por el *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) en su página web, entendida como “cualquier intento de involucrarse en nuevos negocios o la creación de empresas, sea por cuenta propia, una nueva organización empresarial, o la expansión de un negocio existente, por un individuo, un equipo de personas, o un negocio establecido” (GEM, 2014).

A nivel teórico, la relación existente entre regulaciones empresariales y niveles de emprendimiento ha tenido una amplia tradición. Economistas como Baumol (1990) se han encargado de describir sus características y han coincidido en revelar la importancia de factores internos y externos que determina los niveles de emprendimiento en los territorios. También coinciden en relacionar las características intrínsecas del individuo o “dimensión individuo” con las externas a él a partir del proceso que se lleva a cabo para emprender.

Siguiendo estas ideas, Baumol (1990) se basó en evidencia histórica de la antigua Roma, China, y de algunos países europeos, para probar su hipótesis de la relación existente entre las regulaciones empresariales y los volúmenes de emprendimiento. Su hipótesis sostenía que, a pesar de que la oferta total de emprendedores varía entre sociedades, la contribución productiva de las actividades emprendedoras varía mucho más por su distribución entre actividades “productivas” (fácilmente capturadas y/o percibidas por la sociedad) que las

“improductivas” (que no son fácilmente capturadas y/o percibidas por la sociedad, y probablemente no la beneficien).

Según Baumol (1990), esta distribución está fuertemente influenciada por la “rentabilidad relativa” que la sociedad ofrece a estas actividades. Por tanto, los resultados implican que las políticas regulatorias pueden influenciar de manera más efectiva en la distribución del emprendimiento que la oferta de este. En síntesis, para el autor, las regulaciones empresariales más fuertes tienden a desviar la distribución del emprendimiento hacia actividades “improductivas”, y no a disminuir el volumen de este. Al respecto, Capelleras (2008), Bowen y Clercq (2005) denominan a las actividades “productivas” de Baumol como emprendimiento formal o registrado, y las “improductivas” como emprendimiento informal.

Por otra parte, uno de los trabajos pioneros en el siglo XXI fue el de Djankov et al. (2002). Estos autores utilizan una base de datos de 85 países que demuestra que donde existe regulación empresarial onerosa los países son más propensos a ser menos democráticos, menos emprendedores, más corruptos y tener economías más informales, así como menores niveles de riqueza. Se menciona una fuerte influencia de este hallazgo, debido a que provocó la adopción de políticas públicas y ajustes al marco institucional en varios países (principalmente en la Unión Europea) para reducir las barreras a la creación de nuevas empresas.

Asimismo, Stel y Stunnenberg (2004), utilizando información de 18 países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), confirmaron que la complejidad administrativa está negativamente relacionada con la actividad emprendedora potencial. Determinaron que la falta de apoyo financiero casi no tiene influencia en la decisión de las personas para iniciar un negocio. Además, encontraron que la tolerancia al riesgo tiene un impacto negativo sobre la actividad empresarial, y que los desempleados con escasas perspectivas de encontrar empleo ven al autoempleo como una alternativa viable para generar ingresos.

Igualmente, el trabajo de Grilo y Thurik (2005), elaborado para 15 países de la Unión Europea y Estados Unidos, explica las diferencias entre países en el nivel de emprendimiento latente o “potencial” y el real. Al igual que los trabajos de Stel y Stunnenberg (2004), estos autores concluyen que las complejidades administrativas también se perciben como un obstáculo por la mayoría de la población, y tienen un impacto negativo tanto en la actividad emprendedora potencial como en la real. Adicionalmente, sugieren que los efectos específicos de los países son importantes para la actividad emprendedora, y que la falta de apoyo financiero para iniciar un nuevo negocio no tiene ningún impacto en dicha actividad.

Del mismo modo, Storey y Thurik (2007), siguiendo la línea del trabajo de Stel y Stunnenberg (2004), examinaron la relación entre la regulación y la actividad emprendedora en 39 países, utilizando datos obtenidos del GEM (2014) y del WBDB (2014). Los autores encontraron que el requisito de capital mínimo requerido para abrir una empresa, así como las regulaciones del mercado laboral, reducen las posibilidades de éxito de una iniciativa

empresadora. Sin embargo, encuentran que las consideraciones administrativas de iniciar un negocio (tiempo, costo y número de procedimientos necesarios) no están relacionadas con la velocidad de creación (actividad emprendedora) de las empresas nacientes.

Por otro lado, Capelleras et al. (2008) contrastaron los hallazgos de Djankov et al. (2002), con las teorías de Baumol (1990). En su trabajo, los autores examinaron dos perspectivas alternativas sobre el tamaño y posterior crecimiento de las nuevas empresas en una economía fuertemente regulada y en una ligeramente regulada. El primer punto de vista –en concordancia con Djankov et al. (2002)– sostiene que, en una economía fuertemente regulada habrá un menor número de nuevas empresas, y las que logren iniciar, serán más grandes que las de una economía ligeramente regulada, pero crecerán más lentamente. La segunda perspectiva –en concordancia con Baumol– sugiere que la regulación no influye en la escala de la actividad emprendedora, sino solo en su distribución entre la que está registrada (formal) y la que no (informal).

En el caso de algunos países de economías emergentes (por ejemplo Colombia), de acuerdo con Vesga y Gonzalez (2012), el debate está avanzando hacia el reconocimiento de las diferencias entre la necesidad y el espíritu empresarial de oportunidad, y el desarrollo de mecanismos separados para promover los emprendimientos como fenómenos diferenciados. Los formuladores de políticas intentan crear un entorno más favorable para el desarrollo de nuevas empresas de alto potencial.

Ahora bien, en la relación entre regulación pro-empresa y nivel de emprendimiento, la teoría institucionalista y el neoinstitucionalismo aportan elementos de juicio que explican el funcionamiento de este binomio. Para los institucionalistas, tal como lo anota Gómez (2004), “el crecimiento y la supervivencia de las empresas dependen de las reglas y normas establecidas seguidas por la sociedad” (p.119), y agrega, argumentando a Scott (1995), “que el concepto de actividad emprendedora va más allá de la simple decisión de entrar o no a una industria” (p.120).

En línea con lo anterior, los argumentos de Steele (1997) van más allá al afirmar que las personas emprendedoras descubren y explotan un nuevo territorio motivadas por la situación de su contexto. Lo que hace suponer una relación entre la capacidad de los territorios para generar economías de aglomeración, y la cultura pro empresa, que facilite el éxito de la actividad emprendedora. O sea, podría darse una mezcla de instituciones formales promovidas por los gobiernos locales, y las informales, resultantes del conjunto de valores, normas o creencias que actúan como mitos racionales y que guían el comportamiento de las organizaciones (Meyer y Rowan, 1977).

Profundizando en las relaciones entre empresas e instituciones, para las empresas el conocimiento sobre estas últimas es importante, debido a que pueden experimentar unos costos mayores por no acomodarse a los patrones institucionales. Al no interpretar o compartir estructuras cognitivas con el resto del tejido empresarial, necesitarán más tiempo y

esmero, tanto económico como intelectual, para comprender las exigencias institucionales y adaptarse a ellas.

En el caso latinoamericano, por ejemplo, autores como Etchart y Comolli (2016) señalan que esto no solo crea ciertas inequidades en la aplicación de las leyes y regulaciones, sino que también es muy confuso para las entidades que a menudo no tienen acceso a asesoría legal o fiscal de bajo costo. Tratar de navegar por las múltiples regulaciones requiere mucho tiempo y desalienta a muchas empresas emergentes a realizar actividades comerciales. Los reglamentos y procedimientos siguen siendo poco claros o desconocidos para los profesionales de las empresas sociales, los profesionales fiscales y legales, y las autoridades que controlan y supervisan las actividades de las empresas emergentes en el país

Para los neoinstitucionalistas, la relación entre regulación pro empresa y nivel de emprendimiento está determinada por la definición de los derechos de propiedad y la existencia de costos de transacción, entendidos los primeros, como los derechos que tienen los agentes económicos (empresas) de utilizar los recursos disponibles. Es decir, estos derechos le confieren a las empresas la potestad de seleccionar el mejor uso alternativo, dentro de un conjunto de usos posibles no prohibidos (Eggertsson, 1995); siendo, para este caso, la utilización de recursos para generar emprendimiento que los lleve a transformar físicamente un bien intermedio en bien final, obtener una renta a través de un contrato o de la enajenación o venta de un activo.

Con respecto a los costos de transacción, son los que surgen cuando los agentes (empresas) intercambian derechos de propiedad sobre los activos económicos, intentando ejercer sus derechos exclusivos. Al respecto, Eggertsson (1995) referenciando a Matthews (1986), los define como los costos derivados de la suscripción *ex ante* de un contrato (incluido la búsqueda de información) y de su control y el cumplimiento *ex post*; al contrario que los costos de producción que son los costos de la ejecución de un contrato. La identificación de costos de transacción resulta útil en la medida en que los diseños de políticas públicas e incentivos en pro de creación de empresas supondrían la generación de un efecto positivo en el nivel de emprendimiento. Sin embargo, la carencia de información completa y fidedigna en los trámites para emprender, produce desmotivación entre los agentes que inician la constitución de una empresa Banco Mundial (2014). La formación de nuevas empresa va más allá de la representación causal entre la regulación e ingresos Campbell (2010).

Por su parte, Álvarez et al. (2014) examinan el impacto de las regulaciones a partir de aspectos como gasto gubernamental, libertad de inversión, libertad financiera, legislación y la legislación sobre el desempleo en la actividad empresarial mediante una comparación entre los países desarrollados y en desarrollo. Utilizando un modelo de datos de panel desequilibrio de 49 países durante el período 2001-2010, los resultados del estudio muestran que el gasto gubernamental tiene un impacto positivo en las economías adelantadas y especialmente en las emergentes; la libertad de inversión impacta negativamente el espíritu empresarial, mientras

que la libertad financiera lo impacta positivamente; la legislación y el espíritu empresarial están relacionados positivamente y la legislación sobre el desempleo impacta negativamente el espíritu empresarial.

Así mismo, Williams (2015) analiza el emprendimiento considerando su manifestación informal y el papel de las regulaciones en esta. Argumenta el autor que existen cuatro posibles opciones de políticas para tratar el espíritu de emprendimiento informal, tales como: no tomar ninguna medida, erradicarlo, fomentar el espíritu empresarial en la economía informal o transformarlo en emprendimiento formal, afirmando que la última opción se convierte en la más viable. Asegura que medidas de control directo, junto con los diversos controles indirectos, podrían emplearse dentro de la política pública, esbozando varias formas de combinar estos tipos de controles al abordar el emprendimiento informal.

Para Leyden (2016), la acción emprendedora de un territorio debe basarse en la creación de Sistemas Nacionales de Emprendimiento, enfoque que reconoce la incertidumbre del proceso emprendedor y se centra en la promulgación de políticas a través del emprendimiento público para crear un ambiente más nutritivo, dentro del cual, emprender la acción puede surgir espontáneamente, tanto en el sector privado como en el público. Su artículo teoriza sobre un modelo basado en este enfoque, el cual integra, en un todo funcional, los diversos subconjuntos del entorno empresarial el cual debe poseer la capacidad de acceder a recursos, crear redes, ofrecer productos y/o servicios innovadores a los clientes, así como obtener retroalimentación.

En cuanto al impacto que pueden generar impuestos y regulaciones en el nacimiento y muerte de empresas Crum y Gohmann (2016), tomando condados fronterizos del Este de Estados Unidos, analizan la relación de los niveles de impuestos, el tamaño del gobierno, la sindicalización y los salarios mínimos frente a las tasas de natalidad y mortalidad de las firmas. Los hallazgos de su estudio evidenciaron que los niveles de impuestos estatales y los salarios mínimos no tenían relación significativa con las tasas de natalidad empresarial, pero existía una relación negativa entre las densidades sindicales estatales y las tasas de natalidad. Tanto la educación estatal como los gastos de bienestar público mostraron estar ligeramente relacionados de forma negativa con las tasas de natalidad de las empresas. Los gastos estatales de bienestar público se relacionaron negativamente con las tasas de mortalidad de las empresas.

En su integración con la economía territorial, Tarapuez et al. (2013), tomando los argumentos de Kantis et al. (2002), Lundström y Stevenson (2005) y Cooper (2003), concluyen que una política de emprendimiento puede incrementar las fuentes de riqueza económica y fortalecer los canales de movilidad social. Además, proponen (basado en Kantis et al., 2002), que el emprendimiento debe abordarse mediante una política integral conformada por un conjunto de estrategias que atienda a cada uno de los factores que influyen sobre las diferentes etapas del proceso emprendedor, con una estrecha coordinación entre programas y entidades nacionales

y locales que participan en la ejecución. Así mismo, Tarapuez et al. (2013) concluyen que las políticas pro emprendimiento tienen su esencia en la “interacción coordinada que el Gobierno tiene con la sociedad en su conjunto, por tanto, requieren de instituciones gubernamentales con experiencia, liderazgo y credibilidad, que además sean orientadas por funcionarios con estabilidad en sus cargos” (p.282).

En complemento y como punto de cierre, Santillana, et al. (2015), reafirman, en su estudio *El perfil del emprendedor que apoyan los fondos de capital privado/capital emprendedor en México* (2015), que las actividades de emprendimiento contribuyen a la disminución de la pobreza a través del empleo, la generación de ingresos y la elevación del nivel económico, lo cual repercute en el bienestar de los ciudadanos y el beneficio económico (Santillán et al., 2015) y (Murdock, 2012). Por tanto, su regulación debería contemplar a las personas, dado que son ellas las que obtienen una respuesta a su postulación de recibir inversión por parte de los fondos de financiación (Santillán et al., 2015).

Metodología y datos

Para este estudio, se utilizaron países de diferentes continentes y distintos niveles de ingresos con el fin de obtener resultados concluyentes e integradores. De acuerdo con esta clasificación, el 56% de los países incluidos en la muestra pertenecen al grupo de altos ingresos, mientras que el 44% restante pertenece al de bajos ingresos. Así mismo, se identificaron seis zonas geográficas relativamente homogéneas, en las cuales se distribuye la muestra de 63 países: Europa es la zona geográfica con mayor cantidad de países (con 29); le sigue en orden de importancia, África (con 13); Asia (con 8); Suramérica (con 7); Centroamérica (con 4) y finalmente, Norteamérica (con 2 países).

Específicamente, para estudiar la relación entre regulaciones pro creación de empresa y nivel de emprendimiento, se especificó un modelo econométrico soportado en las bases de datos del GEM (2014) y WBDB (2014) para 63 países. El GEM (2014) proporcionó las variables endógenas que representan el nivel de emprendimiento de cada país, mientras que WBDB (2014) proporcionó las variables exógenas que reflejan las complejidades administrativas de iniciar y mantener un negocio propio.

Se resalta en este trabajo académico la inclusión de un elemento diferencial en comparación con otros estudios, como las condiciones de oferta y demanda, que finalmente terminan afectando las decisiones individuales de emprendimiento. Por el lado de la oferta, se incluyeron: educación, características demográficas (crecimiento poblacional, composición y densidad), desempleo y disponibilidad de capital; mientras que, por el lado de la demanda, se incorporaron: crecimiento económico, desarrollo tecnológico, globalización económica y estructura industrial.

Variables del modelo empírico

A continuación, en la Tabla 1, se explicitan las variables endógenas utilizadas:

Tabla 1

Variables endógenas explicativas de la relación: regulaciones empresariales y emprendimiento

Variables	Definición / Medición	Fuente (Año)
Emprendedores Nacientes	Porcentaje de la población entre los 18 y 64 años, que han estado involucrados en la puesta en marcha de una empresa hasta 3 meses, ya sea como auto-empleados o en combinación con otro trabajo.	GEM (2014)
Nuevos Empresarios	Porcentaje de la población entre los 18 y 64 años, que tienen entre 3 y 42 meses de funcionamiento de su nueva empresa.	GEM (2014)
Actividad Emprendedora Total (TEA)	Porcentaje de la población entre los 18 y 64 años que son o Emprendedores Nacientes o Nuevos Empresarios.	GEM (2014)
TEA por necesidad	Porcentaje de aquellos involucrados en la TEA que se hicieron emprendedores porque no tenían otra opción de trabajo.	GEM (2014)
TEA por oportunidad	Porcentaje de aquellos involucrados en la TEA que dicen que se hicieron emprendedores por (i) oportunidad y no por necesidad, y (ii) para ser independientes, o incrementar su ingreso, y no sólo para mantenerlo.	GEM (2014)

Fuente: Elaboración propia de los autores a partir del GEM, (2014).

Por otra parte, las variables exógenas utilizadas se dividieron en tres categorías: (i) Variables asociadas a las regulaciones empresariales, obtenidas del WBDB (2014); (ii) Variables asociadas a la oferta del emprendimiento; y (iii) Variables asociadas a la demanda del emprendimiento, descritas en las tablas 2, 3 y 4.

Tabla 2

Variables exógenas o intervención del gobierno (Regulaciones Empresariales)

Variables	Definición / Medición	Fuente (Año)
Procedimientos (número)	Procedimientos que se requieren oficialmente o que se realizan en la práctica para que un empresario pueda abrir y operar formalmente una empresa industrial o comercial.	WBDB (2014)

TIEMPO (DÍAS)	Duración promedio que los abogados expertos en constitución de sociedades estiman como necesaria para completar los procedimientos que se requieran, con un seguimiento mínimo ante los organismos públicos y sin la realización de pagos extraordinarios.	WBDB (2014)
COSTO (% DE INGRESO PER CÁPITA)	Costos asociados a los procedimientos necesarios para abrir y operar formalmente una empresa industrial o comercial.	WBDB (2014)
REQUISITO DE CAPITAL MÍNIMO PAGADO (% DE INGRESO PER CÁPITA)	Cantidad de dinero que el empresario necesita depositar en un banco o ante un notario antes de la inscripción y hasta tres meses después de la constitución de la sociedad, y se computa como un porcentaje del ingreso per cápita de la economía.	WBDB (2014)
TASA DE IMPUESTOS TOTAL (% DE GANANCIA)	Mide la totalidad de impuestos y contribuciones obligatorias que debe abonar una empresa durante su segundo año de actividad, expresada como una porción de los beneficios comerciales.	WBDB (2014)

Nota: Las variables procedimientos, tiempo, costo y requisito de capital mínimo pagado pertenecen a un mismo indicador llamado apertura de una empresa, el cual es el indicador principal del WBDB, y básicamente mide qué tan difícil es abrir y operar formalmente una empresa nueva. Adicionalmente, se incluye la variable tasa de impuestos total debido a que (resto de variables del WBDB), se consideró que esta podría ser una de las más influyentes en la decisión de emprender o no, en un negocio nuevo. En las referencias se encuentra un enlace en cual se explica con detalle qué incluye y cómo se calcula cada variable del WBDB.

Fuente: Datos del WBDB. Elaboración propia, a partir de (WBDB, 2014).

Tabla 3

Variables que reflejan la oferta del emprendimiento

Variables	Definición / Medición	Fuente (Año)
Población Urbana (% del Total)	Se refiere a las personas que viven en zonas urbanas. Se calcula utilizando las estimaciones demográficas del Banco Mundial y las proporciones urbanas.	WB (2014)
Crecimiento de la Población (% anual)	Corresponde a la tasa exponencial de aumento de la población a mediados de año, contabilizado desde el año t-1 a t.	WB (2014)
Desempleo	Proporción de la población activa que no tiene trabajo pero que busca trabajo y está disponible para realizarlo.	WB (2014)

Nota: Las razones por las cuales las variables se distinguen en la oferta y la demanda, y cómo se sabe a cuál pertenece cada variable se explican con detalle en la revisión literaria. Se consideraron más variables de control de acuerdo con la literatura, pero únicamente se escogieron las que tenían las bases de datos completas.

Fuente: Datos del WBDB (2014). Elaboración propia, a partir de las estadísticas del Banco Mundial (2014).

Tabla 4

Variables que reflejan la demanda del emprendimiento

Variabes	Definición / Medición	Fuente (Año)
Empresas Establecidas	Porcentaje de la población adulta (18-64 años) que es dueña de una empresa que tiene más de 42 meses de haber empezado a funcionar.	GEM (2014)
PIB per cápita (US\$ a precios constantes de 2005)	Se calcula sin hacer deducciones por depreciación de bienes manufacturados o por agotamiento y degradación de recursos naturales.	WB (2014)
Crecimiento del PIB (% anual)	Tasa de crecimiento anual porcentual del PIB a precios de mercado en moneda local, a precios constantes.	WB (2014)
Crecimiento del PIB per cápita (% anual)	Tasa de crecimiento porcentual anual del PIB per cápita en moneda local, a precios constantes.	WB (2014)

Nota: Las razones por las cuales las variables se distinguen en la oferta y la demanda, y cómo se sabe a cuál pertenece cada variable se explican con detalle en la revisión literaria. Se consideraron más variables de control de acuerdo con la literatura, pero únicamente se escogieron las que tenían las bases de datos completas.

Fuente: Datos del GEM y el WB. Elaboración propia a partir del GEM y Banco Mundial (2014).

Modelo econométrico y resultado

Considerando que la estructura de la variable endógena esta expresada en porcentajes, se necesitó de un modelo que permitiese delimitar intervalos de trabajo (*entre 0 y 100 en este caso*), con el objeto de mantener dentro de los límites de su naturaleza los posibles resultados de la variable independiente. En consideración de lo anterior, se utilizó un modelo Tobit para llevar a cabo las regresiones, debido a que este puede trabajar con unos límites predeterminados para la variable endógena. Asimismo, también se decidió utilizar este modelo porque para este caso, la interpretación de los coeficientes es la misma que para un modelo de mínimos cuadrados ordinarios, debido a que la variable independiente es continua a pesar de ser limitada.

El modelo teórico se expresa en la siguiente ecuación:

$$GEM_i = f(X, Z_1, Z_2) \text{ Donde,}$$

GEM_i : Variable explicada seleccionada de la lista de variables endógenas potenciales.

X : Vector de variables explicativas que reflejan la intervención del gobierno (regulaciones empresariales en este caso).

Z_1 : Vector de variables explicativas de control que reflejan el lado de la oferta del emprendimiento.

Z_2 : Vector de variables explicativas de control que reflejan el lado de la demanda del emprendimiento.

Teniendo en cuenta las especificaciones del modelo econométrico, se llevaron a cabo distintas regresiones para cada variable endógena, con el fin de determinar si existe o no una relación significativa entre las regulaciones empresariales y los niveles de emprendimiento registrados.

Para la construcción del modelo definitivo, se realizó una regresión parsimoniosa donde se tuvieron en cuenta todas las variables de control que se describieron previamente, y se fueron eliminando secuencialmente las variables no significativas. De igual forma, se hicieron distintos modelos con diferentes combinaciones de las variables objetivo (*regulaciones empresariales*), para poder observar su comportamiento al omitir algunas de estas. Finalmente, en el modelo seleccionado se incluyeron todas las variables objetivo y únicamente las variables de control que se consideraron significativas en términos económicos y explicativas. Cabe agregar que, debido a la semejanza entre las variables endógenas, la facilidad para comparar los resultados y la evidente simplificación que esto implica, se utilizó el mismo modelo para cada variable independiente. Los resultados de las estimaciones se pueden apreciar en la Tabla 5.

Como se puede observar en la Tabla 5, los resultados principales de la regresión son concluyentes. Tanto para el modelo del indicador principal del emprendimiento, (TEA), como para los Emprendedores Nacientes (ENAC), y los Nuevos Empresarios (NEMP), las variables explicativas que reflejan las complejidades administrativas establecidas por el gobierno, parecen no tener ningún efecto sobre los volúmenes de emprendimiento en los países objeto de estudio. Las variables Procedimientos, Tiempo, Costo, Requisito de Capital Mínimo Pagado (RCMP) y Tasa de Impuesto Total, resultan ser no significativas en cada una de las regresiones de las tres variables endógenas previamente mencionadas.

Tabla 5

Resultados del Modelo Econométrico (Coeficientes)

VARIABLES	Emprend. Nacientes (ENac.)	Nuevos Empresarios (NEmp.)	TEA	TEA Op.	TEA Nec.
Procedimientos	0.112 (0.098)	-.069 (0.220)	.040 (0.292)	-.450 (0.690)	1.244 (0.504)**
Tiempo	0.001 (0.025)	.055 (0.049)	.049 (0.067)	-.170 (0.151)	.032 (0.103)
Costos	0.002 (0.025)	.0049 (0.058)	.009 (0.073)	-.710 (0.180)***	.249 (0.132)
Req.Cap.Min. Pag. [RCMP]	0.004 (0.010)	-.028 (0.024)	-.020 (0.030)	.052 (0.074)	-.025 (0.054)
Tasa de Impuesto Total	-.025 (0.016)	-.009 (0.037)	-.035 (0.046)	-.118 (0.114)	-.193 (0.083)**
Empresas Esta- blecidas	0.309 (0.046)***	.287 (0.105)***	.547 (0.133)***	.872 (0.325)***	-.256 (0.237)
PIB per cápita (Ppp)	-0.001 (0.000)***	-.001 (0.000)***	-.001 (0.000)***	-.002 (0.000)***	-.007 (0.001)
Población Urbana	0.038 (0.021)**	.110 (0.049)***	.156 (0.050)***	.440 (0.131)***	-.199 (0.099)**
Desempleo	0.097 (0.044)***	.059 (0.088)	-.144 (0.090)	.919 (0.283)***	.839 (0.187)***
Constante	2.530 (1.860)	-.031 (3.790)	2.70 (4.780)	41.035 (11.670)***	33.728 (8.545)***
Pseudo R2	0.284	0.192	0.124	0.112	0.149
N	63	63	63	63	63

Nota: Los niveles de confianza están expresados como * p<0.05; ** p<0.01; *** p<0.001.

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del GEM, WBDM y WB (2014).

Por el contrario, las variables de control resultaron significativas para todas las regresiones (excepto *Desempleo* para las regresiones de TEA Y NEMP), y sus signos concuerdan con lo expuesto por Verheul et al. (2002), cuando afirma que el costo de ser auto-empleado (como emprendedor) es mayor para los países ricos, ya que estos trabajadores gozan no solo de salarios más altos, sino también de mayores y mejores prestaciones sociales, con respecto a los trabajadores de los países pobres.

De otra parte, al analizar las variables de la actividad emprendedora total (TEA) por oportunidad (TEA OP.), y TEA por necesidad (TEA NEC.), se evidencia que, si bien los resultados son muy similares en cuanto a la significancia de las variables, estos discrepan en algunos puntos que vale la pena destacar. Para la TEA OP., el modelo sugiere que el costo de abrir una empresa es significativo e influye negativamente en esta, dando a entender que, a mayores costos, menores serán los niveles de emprendimiento oportunista. Lo anterior se explicaría porque los emprendedores visionarios se preocupan considerablemente por el costo, quizás porque tienen otras alternativas de ingreso diferentes a la actividad emprendedora. Asimismo, las variables de control se comportaron correctamente al igual que en las regresiones anteriores, siendo el *PIB per cápita* la única variable de control no significativa.

En cuanto a la actividad emprendedora total por necesidad (TEA NEC.), se registra que el número de procedimientos necesarios para crear una empresa, como la tasa de impuesto total, son estadísticamente significativas. La lógica económica señala que la simplificación de trámites y procedimientos incentiva a la creación de nuevas empresas (NEMP.). Sin embargo, los resultados del modelo revelan todo lo contrario. Se podría afirmar que los resultados son contra intuitivos, en la medida que se esperaría que entre mayor número de procedimientos, menor fuese el nivel de emprendimiento. Contrariamente, para la variable explicativa tasa de impuesto total se encuentra una relación negativa, la cual puede entenderse intuitivamente, debido que es de esperarse que entre mayores sea los impuestos a pagar, menor será la cantidad de individuos dispuestos a emprender en un negocio nuevo. Finalmente, se resalta que las complejidades administrativas de iniciar un negocio —entendidas como las regulaciones empresariales medidas por el Banco Mundial en el WBDB— no tienen una relación significativa con los niveles de emprendimiento registrados por el GEM.

A pesar de parecer en primera instancia contra-intuitivos los resultados de esta investigación van acorde con los preceptos teóricos de Baumol (1990); Capelleras et al. (2008) y Stel et al. (2007), los cuales han llegado a conclusiones similares, tal como explican en la sección de la revisión de la literatura. En este sentido, Baumol (1990) y Capelleras et al. (2008) argumentan que las regulaciones empresariales no afectan los volúmenes totales de emprendimiento, sino la distribución entre empresas formales e informales;

teniendo más informalidad entre más onerosas sean las regulaciones. Los hallazgos de estos autores respaldan y van en línea con los de este documento, ya que presentan una explicación concreta al hecho de que no exista una correlación entre los volúmenes de emprendimiento y las regulaciones empresariales.

Por otra parte, al revisar los datos estadísticos del GEM (2014) y el WBDB (2014), se evidencia que los países con mayores condiciones de pobreza registran mayores tasas de actividad emprendedora con respecto a los países europeos y miembros de la OCDE (2007). En la literatura sobre emprendimiento, esta diferencia se explica en parte por los rasgos asociados a la predisposición para realizar actividades emprendedoras que generan libertad y reconocimiento social. En esta misma dirección, el estudio del Banco de Desarrollo de América Latina —Corporación Andina de Fomento (CAF), 2013— señala que:

Hay ciertas características de la personalidad y aptitudes de los individuos que pueden ser relevantes en la decisión de emprender. Entre estos se destaca: creencia de que los eventos ocurren principalmente como efecto de las propias acciones; la innovación y creatividad; la tolerancia a asumir ciertos riesgos; la impresión de ser capaz de desempeñarse de una determinada manera y de poder alcanzar ciertas metas (autoeficacia); y la capacidad de desarrollar varias actividades simultáneamente, entre otros. (p.84)

Otros aspectos que señala la literatura sobre regulación y emprendimiento entre países pobres y ricos están relacionados con la cultura, idiosincrasia, educación, edad, género, modelos mentales, autonomía, habilidades empresariales, hostilidad, dificultades de comunicación, baja autoconfianza y riesgo elevado, entre otros.

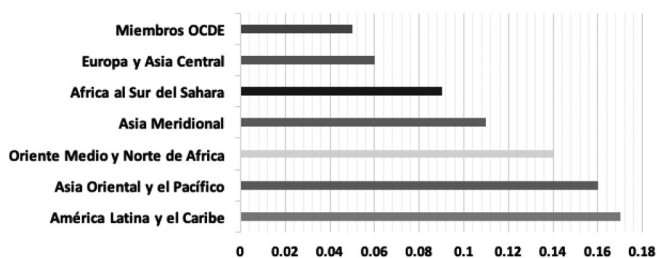


Figura 1. Tasa de Actividad Emprendedora por Regiones (Promedio 2004 – 2017)

Fuente: Elaboración propia con base en GEM, (2004 –2017)

Por otro lado, Djankov et al. (2002) afirman que los países donde las regulaciones empresariales son más onerosas y complejas, tienden a generar resultados contrarios al deseo de emprender. El problema con esta afirmación es que sugiere una relación de causalidad, que si bien puede ser verdadera, podría darse de manera inversa, debido a que los difíciles

procesos de constitución de los países en vías de desarrollo —que marcados por problemas estructurales en las administraciones públicas— derivaron en las complicadas e ineficientes regulaciones empresariales que tienen hoy en día estos países. Dicho de otra manera, si ambas relaciones de causalidad se cumplen, significa que mientras las regulaciones empresariales sigan siendo altas en los países en vías de desarrollo, estos estarán atrapados en una especie de círculo vicioso, del cual no saldrán hasta que reduzcan la complejidad de las regulaciones.

En la línea de lo anterior, y tal como lo evidencia los resultados econométricos, se concluye que la reducción de las complejidades administrativas (trámites, tiempo, costo) para iniciar una empresa países ricos y pobres no incrementa los niveles de emprendimiento, es supremamente importante intentar reducirlas del contexto de cada país, debido a que esto podría resultar principalmente en una reducción de los costos de transacción y de los niveles de informalidad (Ver tabla 6).

Tabla 6

Clasificación de países por nivel de emprendimiento, 2017

15 PAÍSES MÁS EMPRENDEDORES SEGÚN GEM 2017				
N°	País	TEA (2017)	Ranking WBDB (2017)(*)	PIB Pc PPA, 2017
1	Ecuador	29,6	114	10.555
2	Guatemala	24,8	88	7.424
3	Perú	24,6	54	12.237
4	Líbano	24,1	126	13.191
5	Chile	23,8	57	22.767
6	Madagascar	21,8	167	1.416
7	Tailandia	21,6	46	16.279
8	Malasia	21,6	23	26.824
9	Brasil	20,3	123	14.137
10	Estonia	19,4	12	29.916
11	Canadá	18,8	22	44.018
12	Colombia	18,7	53	13.183
13	Panamá	16,2	70	22.288
14	Uruguay	14,7	90	20.551
15	México	14,1	47	17.331

15 PAÍSES MENOS EMPRENDEDORES SEGÚN GEM 2017				
Nº	País	TEA (2017)	Ranking WBDB (2017)(*)	PIB Pc PPA, 2017
1	Inglaterra	8,4	7	39.889
2	Indonesia	7,5	91	11.189
3	Qatar	7,4	83	116.932
4	Chipre	7,3	45	33.048
5	Suecia	7,3	9	46.681
6	Eslovenia	6,9	30	31.406
7	España	6,2	32	34.269
8	Argentina	6,0	116	18.932
9	Alemania	5,3	17	45.446
10	Grecia	4,8	62	24.604
11	Japón	4,7	34	39.011
12	Italia	4,3	50	35.343
13	Bosnia y Herze- govina	4,0	81	11.731
14	Francia	3,9	29	38.808
15	Bulgaria	3,7	39	18.606

Fuente: elaboración propia con base en WBDB (2016-2017) y GEM, (2017). (*) Medición realizada sobre 191 países.

Asimismo, utilizando información más reciente del GEM (2017) y WBDB (2017) y contrastándola con los resultados del modelo econométrico, podemos afirmar que los países rankeados en posiciones inferiores presentan volúmenes más altos de emprendimiento. La explicación radica en que realmente son los países de menores ingresos lo que tienen esta tendencia, y el hecho de que estos tengan regulaciones empresariales más complejas, genera una leve correlación no explicada entre estas dos variables.

Conclusiones

Las evidencias registradas a nivel mundial demuestran que el desarrollo exitoso de un emprendimiento depende de las condiciones de seguridad física - jurídica y regulaciones con tramitología simple y expedita, entre otros aspectos. No obstante, los resultados de este estudio conllevan a sostener que las complejidades administrativas de iniciar un negocio, entendidas en este trabajo, como las regulaciones empresariales medidas por el *World Bank Doing Business* no tienen una relación significativa con los niveles de emprendimientos

registrados por el *Global Entrepreneurship Monitor*. Siendo estos resultados concomitantes con los de Baumol (1990) y Capelleras et al. (2008), donde generalizan que las regulaciones empresariales no afectan los volúmenes totales de emprendimiento, sino su distribución entre empresas formales e informales; teniendo más informalidad entre más onerosas sean las regulaciones. Los hallazgos de estos autores respaldan las evidencias empíricas encontradas para los países estudiados, ya que presentan una explicación concreta al hecho de que no existe una correlación entre los volúmenes de emprendimientos y las regulaciones. Una explicación de esta situación, podría relacionarse con la existencia de emprendimientos por reemplazo salarial —en el que los trabajadores realizan actividades de emprendimiento debido a las malas condiciones económicas— y de emprendimientos por oportunidad de mercado —donde las grandes economías generan oportunidades rentables para la generación de bienes y servicios novedosos— (Campbell et al., 2010).

Así mismo, los resultados de este estudio, también son coincidente con lo expuesto por Baumol (1990) y Capelleras et al. (2008), en la medida que se sigue conservando la relación entre más nivel de pobreza tengan los países, mayores son los niveles de emprendimientos. Estos son visto como una salida para la generación de empleo e ingresos y de bienestar en los ciudadanos (Santillán et al. 2015). Ahora bien, es importante advertir que estos hallazgos solo tienen presente los volúmenes de emprendimiento, y no la calidad de los mismos (en términos de tecnología, capital humano, capital relacional, sistemas organizativos, entre otros), lo cual es una limitante importante a considerar cuando se analizan entre países desarrollados y aquellos que no los son. Esto último puede incidir en el éxito de los emprendimientos, lo cual tampoco se evalúa en este estudio.

Finalmente, y ante la necesidad de contar los países con una estrategia de largo plazo articulada institucionalmente entre los niveles de gobierno territorial, se sugiere investigar el impacto de la Investigación y Desarrollo (I+D) en la generación de emprendimientos, tal como lo propone Murdock (2012), donde afirma que una alta educación representa una medida directa de inversión en la creación de nuevos conocimientos y muestra un impacto positivo a la economía a través de nuevos negocios. Por otro lado, debe estudiarse si el capital relacional determina el éxito de los emprendimientos.

Referencias

- Álvarez, C., Amorós, J. E., & Urbano, D. (2014). Regulations and Entrepreneurship: Evidence from Developed and Developing Countries. *Revista Innovar*, vol. 24, Edición Especial 2014, 81-89. <https://dx.doi.org/10.15446/innovar.v24n1spe.47548>
- Banco de Desarrollo de América Latina —Corporación Andina de Fomento [CAF], (2013). *Emprendimientos en América Latina: desde la subsistencia hacia la transformación productiva*. Reporte de Economía y Desarrollo. Bogotá. Disponible en: http://publicaciones.caf.com/media/33191/red_2013.pdf
- Banco Mundial (2014). (Disponible en línea). Consultado 30/04/2013. En: <http://datos.bancomundial.org/indicador>.
- Baumol, W. (1990). Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive. *The Journal of Political Economy*, n° 98, pp. 893-921. <https://doi.org/10.1086/261712>
- Bowen, H., & Clercq, D. (2005). National Institutions and the allocation of Entrepreneurial effort. Vlerick Leuven Gent Management School, Working paper series 2005/ 15. Belgique. Recuperado de: <https://public.vlerick.com/Publications/33498bd5-69a9-e011-8a89-005056a635ed.pdf>
- Cáceres, R. & Aceytuno, M. (2008). La Innovación como Fuente de Oportunidades Empresariales. *Revista de Economía Mundial*, núm. 19, 2008, pp. 135-156. Sociedad de Economía Mundial - Huelva, España.
- Campbell, N., Heriot, K., & Jauregui, A. (2010). State Regulatory Spending: Boon or Brake for New Enterprise Creation and Income. *Economic Development Quarterly*, 243-250. <http://edq.sagepub.com> DOI: 10.1177/0891242410365353
- Capelleras, J. L., Mole, K. F., Greene, F. J., & Storey, D. J. (2008). Do More Heavily Regulated Economies Have Poorer Performing New Ventures? Evidence from Britain and Spain. *Journal of International Business Studies*, 40(1). pp. 688-704. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400340>
- Cooper, A. (2003). Entrepreneurship. The Past, the Present, the Future. En: Zoltan, A. y Audretsch, D. (Eds). *Handbook of Entrepreneurship Research*. London: Kluwer Academic Publishers.
- Crum, M. & Gohmann, S. F. (2016). The impact of taxes and regulations on firm births and deaths in state border counties. *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, (5), 1, pp. 25-37, <https://doi.org/10.1108/JEPP-06-2014-0025>
- DiMaggio, P.J. & Powell, W.W. (1983). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality. *American Sociological Review*, Vol. 48, pp. 147-160. <https://doi.org/10.2307/2095101>
- Dixon, L., Gates, S. M., Kapur, K., Seabury, S. A., & Talley, E. (2007). The Impact of Regulation and Litigation on Small Business and Entrepreneurship: An Overview. *In the Name of Entrepreneurship?: The Logic and Effects of Special Regulatory Treatment for Small Business*, (May 2019).
- Etchart, N., Comolli, L. (2013) *The Regulatory and Policy Vacuum for Social Enterprise in Latin America*. In: *Social Enterprise in Emerging Market Countries*. Palgrave Macmillan, New York
- Eggertsson, T. (1995). *El Comportamiento Económico y las Instituciones*. Editorial Alianza Economía. ISBN: 84-206-6818-4. Madrid (España).
- Galindo, M & Méndez, M (sin fecha) "Factores que estimulan el emprendimiento y el crecimiento económico Entrepreneurship and Economic Growth Enhancing Factors"
- GEM (2014). *Global Entrepreneurship Monitor*. (Disponible en línea). Consultado 26/03/2014. En: <http://www.gemconsortium.org/What-is-GEM>
- GEM (2017). *Global Entrepreneurship Monitor*. (Disponible en línea). Consultado 26/03/2014. En: <https://www.gemconsortium.org/report/gem-2016-2017-global-report>
- Gómez, L. (2004). Creación de empresas y estrategia: Reflexiones desde el enfoque de recursos. *Revista Pensamiento & Gestión*, 17 Universidad del Norte, P. 112-133. Disponible en: <http://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/pensamiento/article/viewFile/3609/2325>
- Grilo, I, & Thurik, R. (2005). Latent and actual entrepreneurship in Europe and the US: some recent developments. *The International Entrepreneurship and Management Journal*, 1(4). pp. 441-459. <https://doi.org/10.1007/s11365-005-4772-9>

- Kantis, H., Ishida, M. & Komori, M. (2002). *Empresarialidad en economías emergentes: Creación y desarrollo de nuevas empresas en América Latina y el Este de Asia*. Washington: BID.
- Kelley, D. J., Singer, S., & Herrington, M. D. (2012). *The Global Entrepreneurship Monitor. 2011 Global Report, GEM 2012*.
- Kirzner, Israel. (1997). "Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach." *Journal of Economic Literature*, vol. 35, N° 1, pp. 60 - 85.
- Knight, F. (1921). *Risk, Uncertainty, and Profit* [Version electrónica]. Boston, MA: Hart, Schaffner & Marx. Recuperado febrero 18, 2015 de: <http://www.econlib.org/library/Knight>.
- Leibenstein, H. (1968): Entrepreneurship and development, *American Economic Review*, vol. 58, no 2, pp. 72-83.
- Leyden, D. (2016). Public-sector entrepreneurship and the creation of a sustainable innovative economy. *Small Business Economics*, (46), 4, pp. 553–564. DOI 10.1007/s11187-016-9706-0
- Lundström, A. & Stevenson, L. (2005). *Entrepreneurship policy. Theory and practice*. Nueva York: International Studies in Entrepreneurship.
- Lupiañez, L., Priede., T & Lopez C. (2013). El emprendimiento como motor económico. *Colaboraciones*, 2, 55-63.
- Marshall, A (1975): *The early economics writings of Alfred Marshall (1867-1890)*. Edited with an introduction by J.K. Whitaker, Londres, Basingstoke, Macmillan for The Royal Economic Society, 1975, 2 vols., XXI+296; VIII+404 p. 37 – 59.
- Matthews, R. C. O. (1986). "The Economics of Institutions and the Sources of Growth". *Economic Journal* 96 (December): 903 – 910. <https://doi.org/10.2307/2233164>
- Menger, C. (1976). *Principles of economics*. Ludwig von Mises Institute. Disponible en: https://mises.org/sites/default/files/Principles%20of%20Economics_5.pdf
- Meyer, J.W. & Rowan, B. (1977). Institutionalized organizations: Formal structure as myth and ceremony. *American Journal of Sociology*, Vol. 83, pp. 340- 363. <https://doi.org/10.1086/226550>
- Mill, J.S. (1848), *Principles of Political Economy*. Nueva ed. 1909 (ed. W. J. Ashley) 7ª ed, Londres. Longmans.
- Murdock, K. (2012). Entrepreneurship policy: Trade-offs and impact in the EU. *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol. 24, Nos. 9-10. pp. 879-893.
- OCDE (2007). *OECD Report 2007*. (Disponible en línea). Consultado 17/10/2013. En: <http://www.oecd-ilibrary.org/error/authentication.jsessionid=h32e783fj9e8e.x-oecd-live-01>
- Porter, M. (1990). The competitive Advantage of Nations. *Harvard Business Review*. 85 (11), 69-95. <https://doi.org/10.1007/978-1-349-11336-1>
- Rosero, O & Molina, S (2008). Sobre la investigación en emprendimiento. *Informes psicológicos*, 5(10) ,29-39 pp.
- Santillán R.J., Gaona, E & Hernández, N. (2015). El perfil del emprendedor que apoyan los fondos de capital privado/capital emprendedor en México. *Revista de Contaduría y Administración* N° 60. Pp. 149-174. Universidad Nacional Autónoma de México. <http://dx.doi.org/10.1016/j.cya.2015.08.011>.
- Say, J. B. (1803): *Tratado de Política Económica*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Scott, W. (1995), *Institutions and Organizations. Ideas, Interests and Identities*. Stanford University. SAGE Publications. Washington (USA). <https://doi.org/10.3917/mana.172.0136>
- Schumpeter, J.A., 1934 (2008), *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*, translated from the German by Redvers Opie, New Brunswick (U.S.A) and London (U.K.): Transaction Publishers.
- Steele, Ch. (1997). *Entrepreneurship, Institutions, and Economic Growth*. Dissertation of Philosophy Economics, New York University.
- Stel, A., Carree, M., & Thurik, R (2005). The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. *Small Business Economics*, 23, 311-321. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-1996-6>
- Stel, A., Storey, D & Thurik, A. (2007). The effect of business regulations on nascent and young business entrepreneurship. *Small Business Economics*, 28(2-3). pp. 171-186. <https://doi.org/10.1007/s11187-006-9014-1>
- Stel, A & Stunnenberg, V. (2004). Linking business ownership and perceived administrative complexity: An empirical analysis of 18 OECD countries. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 13(1). pp. 7-22. <https://doi.org/10.1108/14626000610645270>

- Tarapuez, E., Osorio, H & Botero, J. (2013). Política de emprendimiento en Colombia, 2002-2010. *Estudios Gerenciales*, 29 (128), 274-283.
- Thurik, A.R. (1996). Small Firms, Entrepreneurship and Economic Growth. *Small Business in the Modern Economy*. De Vries Lectures in Economics, Oxford: Blackwell Publishers.
- Vesga, R & Gonzalez A. (2012). The Emergence of an Entrepreneurial World: The Colombian Case. In: Brenes E.R., Haar J. (eds) *The Future of Entrepreneurship in Latin America*. International Political Economy Series. Palgrave Macmillan, London
- Verheul, I., Wennekers, S., Audretsch, D & Thurik, R. (2002). An Eclectic Theory of Entrepreneurship: Policies, Institutions and Culture. In *D. B. Audretsch (Ed.), SMEs in the age of globalization. Elgar Reference Collection. Globalization of the World Economy*, vol. 13. pp. 536-606
- WBDB (2014). World Bank Doing Business. (Disponible en línea). Consultado 30/04/2013. En: <http://espanol.doingbusiness.org/methodology>.
- WBDB (2017). World Bank Doing Business. (Disponible en línea). Consultado 17/05/2017. En: <http://espanol.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB17-Full-Report.pdf>
- William, C. C. (2015). Tackling Entrepreneurship in the Informal Sector: An Overview of the Policy Options, Approaches and Measures. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, (19), 5. DOI: 10.1142/S1084946715500065