

**EMPRENDIMIENTO:
FACTOR CLAVE PARA LA NUEVA ETAPA DE CHILE***

Cristián Larroulet y Macarena Ramírez

Este trabajo examina el concepto de emprendimiento y su relación con el desarrollo económico a la luz de la literatura académica, el Global Entrepreneurship Monitor y otros índices internacionales. El análisis subraya las diferencias entre el emprendimiento por oportunidad, que conduce al desarrollo, y el emprendimiento por necesidad que es indicador de pobreza. A continuación se establece que para favorecer el espíritu emprendedor es preciso generar un medio ambiente adecuado, el que depende en gran parte de las medidas implementadas por los gobiernos. Finalmente se analiza la realidad chilena y se hace una evaluación de los costos que afectan la actividad

CRISTIÁN LARROULET V. Ingeniero Comercial, Universidad Católica de Chile. M. A. en Economía, Universidad de Chicago. Profesor de la Facultad de Economía y Negocios (FEN) y miembro del Consejo Directivo de la Universidad del Desarrollo (UDD). Director Ejecutivo del centro de estudios Libertad y Desarrollo.

MACARENA RAMÍREZ S. Ingeniera Comercial y Magíster en Ciencias de la Administración, Universidad del Desarrollo.

* Este trabajo forma parte del programa de investigación del Centro para el Emprendimiento y la Innovación (CEI) de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad del Desarrollo. Se agradecen los comentarios de los investigadores J. E. Amorós, J. P. Couyoumdjian y de un árbitro anónimo de *Estudios Públicos*.

Estudios Públicos, 108 (primavera 2007).

empresarial. Se concluye que si Chile desea acelerar su crecimiento a través del aumento de la productividad debe promover el emprendimiento, ya que el empresario es el principal promotor de la innovación y quien detecta las oportunidades.

1. INTRODUCCIÓN

Cada día existe más acuerdo en que el emprendimiento es uno de los factores que contribuyen al desarrollo de los países. Una sociedad cuya cultura favorece que las personas inicien nuevas actividades en los más diversos ámbitos —económicos, sociales y culturales—, tendrá una economía más dinámica, innovadora y generadora de nuevas oportunidades, todo lo cual se traducirá en mayor progreso.

En el caso de Chile, el emprendimiento no ha sido suficientemente valorado. En especial, durante gran parte del siglo pasado la figura del emprendedor fue cuestionada y las políticas públicas no favorecieron ese espíritu, pero tal actitud comenzó a cambiar hace tres décadas¹. Es valioso que la Presidenta Michelle Bachelet mencionara el emprendimiento como eje central de su propuesta de gobierno: “Tenemos el compromiso de llegar al 2010 con un país más moderno, integrado y desarrollado”; para lograrlo señaló que se implementarían cuatro transformaciones, donde “la tercera tiene que ver con innovación y emprendimiento”². Asimismo, a nivel empresarial y educativo hay conciencia de la necesidad de difundir los valores del emprendimiento y con ello crear en el país una cultura emprendedora, tal como ocurre en gran parte de las economías desarrolladas.

Ha influido también en esta preocupación por el tema del emprendimiento el hecho de que la economía nacional ha tenido un desempeño mucho menos dinámico en los últimos 10 años que en la década anterior —entre 1997 y 2006 la tasa de crecimiento promedio fue de 4% y entre 1986 y el 1996 el crecimiento anual fue de 7%—. Parte importante de ese menor crecimiento se explicaría por el menor dinamismo de la productividad. En efecto, el crecimiento de la productividad total de factores pasó desde 4,9% entre los años 1990-1995 a sólo 1% entre los años 2001-2004³. Como la productividad está directamente relacionada con el emprendimiento y la innovación, para recuperar mayores niveles de crecimiento económico el país

¹ Büchi (1993).

² Mensaje Presidencial, 21 de mayo de 2006.

³ Vergara (2005).

debe desarrollar políticas apropiadas y valorar culturalmente el emprendimiento.

Este trabajo analiza en la sección que sigue la relación entre el emprendimiento y el desarrollo, basándose en el rol que la literatura académica le asigna al emprendedor. Posteriormente estudia el indicador global que hoy existe para medir el emprendimiento en el mundo (Global Entrepreneurship Monitor, GEM) y postula que es necesario distinguir entre el emprendimiento que conduce al desarrollo y el emprendimiento que está destinado a la subsistencia de la persona. Al respecto, se propone como elemento central para el desarrollo de los países que exista un medio ambiente adecuado, dado por políticas e instituciones públicas que hagan posible que el emprendimiento se traduzca en crecimiento. Finalmente, se estudia el caso de Chile y se presentan, en base a indicadores internacionales, algunas de las barreras más importantes que coartan el espíritu emprendedor.

2. EL ROL DEL EMPRENDEDOR EN EL DESARROLLO

El rol del emprendedor en el desarrollo ha sido abordado por diversos economistas, destacando entre ellos Schumpeter, Kirzner, Knight y Baumol.

El más célebre es Joseph Schumpeter, economista austriaco nacionalizado estadounidense, quien señalaba que los emprendedores son personas innovadoras que introducen los cambios y crean nuevas combinaciones de factores, revolucionando los patrones de producción y generando así nuevas oportunidades. En este sentido, la aparición de emprendedores en un nicho de mercado se produce porque la capacidad para emprender fluye, como un bien económico más, hacia los nichos donde el emprendedor espera una recompensa en el retorno de la inversión. Cuando ese nicho deja de serlo, es decir, cuando se ha saturado el mercado y no hay más oportunidad para la innovación, el emprendedor desaparecerá para reaparecer en otro mercado con otra innovación que le permita nuevas ganancias en el futuro.

Este proceso emprendedor nace del aprovechamiento de una oportunidad, a través de la cual se obtienen utilidades, estimulando la creación de nuevas empresas, lo que se traduce en un mecanismo de “creación destructiva”⁴. Este último, tal como su nombre lo indica, implica la creación de nuevas empresas y la destrucción de algunas ya existentes y se encuentra liderado por cambios que aumentan la productividad e incrementan la competitividad entre las empresas. Dentro de este proceso competitivo partici-

⁴ Schumpeter (1963).

pan tanto empresas innovadoras como no innovadoras, pero sólo logran sobrevivir las empresas innovadoras y las que tengan capacidad de adaptación, ya que logran utilizar mejor los recursos productivos, desplazando fuera del mercado a las empresas que no son capaces de innovar o de adaptarse.

Las empresas innovadoras se encuentran lideradas por los emprendedores, quienes con su accionar crean nuevos productos o servicios, nuevos métodos de producción y distribución y nuevas formas de organización. Así, aumenta el nivel de empleo y de ingreso per cápita, generando finalmente un mayor desarrollo económico.

Schumpeter describe a los emprendedores como personas innovadoras, dinámicas, fuera de lo común, soñadoras, visionarias, que actúan como destructores del equilibrio de mercado, iniciadores del cambio y creadores de nuevas oportunidades.

Por su parte, Israel Kirzner, economista norteamericano perteneciente a la denominada Escuela Austriaca, considera que la esencia de la actividad emprendedora radica en estar alerta a las oportunidades y postula que cualquier persona está capacitada para emprender, ya que el emprendimiento está presente en todas las acciones humanas.

Kirzner considera que los emprendedores son fundamentalmente intermediarios creativos que facilitan el intercambio entre oferentes y demandantes, al reconocer en cualquier desequilibrio de mercado una oportunidad ventajosa que proporciona las presiones necesarias para hacer que la economía vuelva a su estado de equilibrio, definiendo el emprendimiento como “una tendencia al equilibrio y a la coordinación”⁵. Por el contrario, Schumpeter tiene una visión desequilibradora, pues señala que el emprendimiento crea desequilibrio a partir del equilibrio, rompiendo con la rutina y destruyendo las estructuras existentes, iniciando el cambio por medio de la introducción de alguna innovación⁶ y creando nuevas oportunidades.

Tal como se mencionó, para Kirzner el papel del emprendedor tiene una fuerza equilibradora dada por el descubrimiento de oportunidades inexploradas por los demás participantes del mercado, actuando como una alerta de las oportunidades existentes. Para él, “estar alerta” significa notar algo que otros no han visto ni pensado antes, significa ver más allá del conjunto de oportunidades y formas rutinarias de hacer las cosas y determinar dónde los bienes se han vuelto insospechadamente más valiosos para los consumidores.

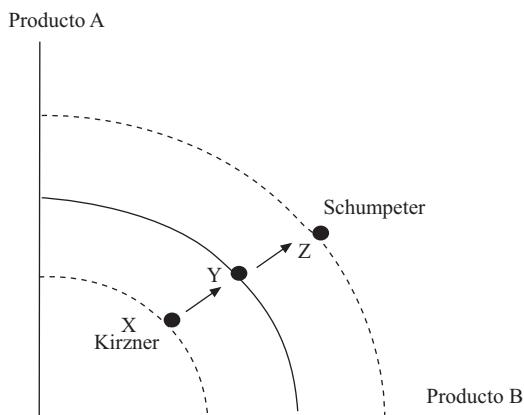
⁵ Kirzner (1975).

⁶ Baumol (2005).

Se pueden ilustrar las diferencias entre el pensamiento de Schumpeter y el de Kirzner, y a la vez conceptualizar la contribución del emprendedor a la mayor producción de bienes y servicios, a través de la frontera de posibilidades de producción (FPP)⁷. De esta manera, a partir de las ineficiencias de mercado que el emprendedor de Kirzner transforma en oportunidades, se logra alcanzar el equilibrio sobre un punto eficiente de la FPP aumentando la producción desde el punto “X” al “Y”. En cambio, cuando el emprendedor de Schumpeter rompe los equilibrios del mercado a través de la innovación, alcanza un punto de nuevo equilibrio ubicado sobre una FPP mayor, desplazando hacia afuera la FPP y generando crecimiento hasta un punto como “Z”⁸, tal como lo muestra la Figura N° 1.

Frank Knight, economista norteamericano y fundador de la Escuela de Chicago, describe al emprendedor como aquel que desarrolla principalmente dos capacidades. Por un lado, la de organizar y liderar todos los factores de producción necesarios en una empresa y, por otro, la de enfrentar la incertidumbre que significa iniciar una nueva actividad⁹. Knight desta-

FIGURA N° 1: EFECTO DEL EMPRENDIMIENTO EN LA FRONTERA DE POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN SEGÚN SCHUMPETER Y KIRZNER



Fuente: Landström (1999).

⁷ Landström (1999).

⁸ Según Boettke y Coyne (2003), la visión de Kirzner incluye las innovaciones generadas por el emprendedor, permitiendo el desplazamiento hacia afuera de la FPP (desde el punto Y al punto Z).

⁹ Knight (1971).

có que la incertidumbre es diferente del riesgo, ya que en ella la aleatoriedad tiene posibilidades desconocidas y para enfrentarlas debe existir un agente económico, el empresario.

William Baumol, por su parte, ha intentado explicar la relación entre desarrollo económico y emprendimiento mediante los distintos comportamientos de los empresarios, los que dependen a su vez del sistema de incentivos que provea cada país. De este modo, en las economías capitalistas el aporte de los empresarios al crecimiento es mayor que en otros sistemas económicos. En concordancia con lo anterior, Baumol enfatiza el importante rol que juegan las instituciones para el impulso del emprendimiento.

En suma, los intelectuales señalados y sus seguidores coinciden en que el emprendedor es un elemento clave para el crecimiento de los países. Es por ello que en este trabajo, no obstante las diferentes visiones sobre el emprendimiento, se utiliza el concepto del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), que señala que el emprendimiento es “cualquier intento de nuevos negocios o creación de nuevas empresas, la reorganización de un negocio o la expansión de uno existente, por un individuo, grupo de individuos o firmas ya establecidas¹⁰” y su contribución al crecimiento se produce a través del dinamismo de los negocios entendido como los nacimientos, expansiones, muertes y reducciones de los mismos.

La teoría neoclásica intenta explicar el crecimiento económico como una función de la acumulación de los factores capital y trabajo, y de la productividad de éstos. Solow¹¹, pionero en esta formulación, concluye que el progreso tecnológico es el principal impulsor del crecimiento en los salarios reales y la calidad de vida en los países desarrollados. Como se ha señalado, es el emprendedor el que produce ese aumento de productividad, entre otras razones, porque es precisamente él quien, al liderar los procesos de innovación, hace posible el cambio tecnológico.

Holcombe¹² utiliza el concepto de crecimiento endógeno de Romer¹³ para referirse al emprendimiento como el motor endógeno del crecimiento y afirma que cuando los emprendedores aprovechan las oportunidades, crean nuevas oportunidades para emprender, produciéndose así un círculo virtuoso que permite a los países alcanzar el desarrollo. Como también señala Audretsch *et al.*¹⁴, el emprendedor —al servir como mecanismo de difusión

¹⁰ Reynolds P., N. Bosma y E. Autio (2005).

¹¹ Solow (1956).

¹² Holcombe (1998).

¹³ Paul Romer, profesor de la Universidad de Stanford, plantea en su artículo “The Origins of Endogenous Growth” que el crecimiento económico es un resultado endógeno del sistema económico y no el resultado de fuerzas externas.

¹⁴ Audretsch, Keilbach y Lehman (2006).

del conocimiento— tiene un impacto positivo en el desempeño económico general y en el crecimiento en particular.

Arnold Harberger¹⁵ explica con mucha claridad la contribución del emprendimiento al desarrollo. Se sabe que los factores que explican el crecimiento de los países son: los incrementos en el trabajo, los incrementos en el stock de capital humano, la tasa de inversión y la tasa de retorno de la inversión y lo que en lenguaje técnico se denomina “residuo” o “productividad total de los factores”. Según Harberger, este último concepto tiene varios componentes: innovaciones tecnológicas, mejoras en la productividad de los factores existentes, mejoras en los procesos, diseños, etc. En suma, se trata de reducciones reales de costos por unidad producida. Bajo esta perspectiva, son los emprendedores quienes con su accionar posibilitan las reducciones reales de costo, ya sea a través de nuevos inventos, investigación y desarrollo o nuevas técnicas. De esta manera, las empresas se vuelven más eficientes, teniendo a su disposición una mayor cantidad de recursos para realizar nuevas inversiones en nuevos negocios o en nuevas tecnologías, y finalmente, si esto se da a nivel agregado, contribuir al crecimiento económico.

3. EL MEDIO AMBIENTE PARA EMPRENDER

El GEM mide la actividad emprendedora de los países mediante la utilización de un indicador denominado Actividad Emprendedora en Etapas Iniciales¹⁶, el cual corresponde al porcentaje de la población adulta económicamente activa de un país, que tiene entre 18 y 64 años y que se encuentra directamente involucrada en las etapas iniciales de la actividad emprendedora¹⁷.

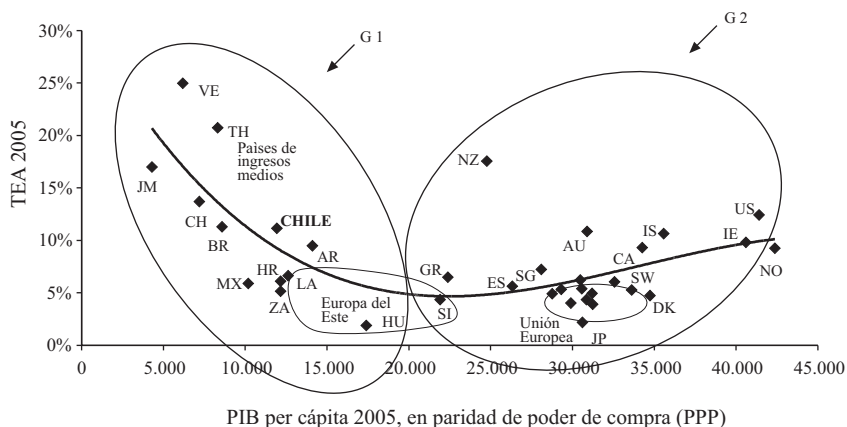
La Figura N° 2 muestra la relación entre la tasa de actividad emprendedora (TEA) y el nivel de ingreso per cápita de los países. Se puede comprobar que esta relación tiene forma de “U”, es decir, en la primera parte de la curva la TEA es mayor mientras menor es el ingreso per cápita; luego la relación va decreciendo y, en torno a un ingreso de US\$ 20.000, comienza nuevamente a subir. Esta relación ha sido planteada por Wenekers *et al.* (2005) y por Amorós, Cortés y Couyoumdjian (2006), quienes además esta-

¹⁵ Harberger (1998).

¹⁶ En ediciones anteriores del GEM a este indicador de actividad emprendedora se le denominaba índice TEA (Total Entrepreneurial Activity); sin embargo, para efectos de este trabajo se continuará utilizando esta denominación para fines de simplificación.

¹⁷ Al referirse a las etapas iniciales se incluye la creación de empresas nacientes o nuevas.

FIGURA N° 2: RELACIÓN ENTRE TEA Y NIVEL DE INGRESO PER CÁPITA (2005)



AR: Argentina	HU: Hungría	SG: Singapur
AU: Australia	IE: Irlanda	SI: Eslovenia
BR: Brasil	IS: Islandia	SW: Suiza
CA: Canadá	JA: Jamaica	TH: Tailandia
CH: China	JP: Japón	US: Estados Unidos
DK: Dinamarca	LA: Letonia	VE: Venezuela
ES: España	MX: México	ZA: Sudáfrica
GR: Grecia	NO: Noruega	
HR: Croacia	NZ: Nueva Zelanda	

Fuente: Minniti et al. (2006).

blecen este mismo tipo de relación entre la tasa de emprendimiento y el nivel de competitividad de las economías.

La explicación para esta evolución radica en que el TEA está compuesto por dos factores que motivan el emprendimiento: “la oportunidad” de aprovechar una realidad favorable para hacer un negocio o “la necesidad” de superar una situación de pobreza. Por ello, el índice TEA se encuentra subdividido en el TEA por oportunidad, que mide el emprendimiento definido por Schumpeter o Kirzner, es decir, aquel que se realiza por el interés personal de innovar o aprovechar una oportunidad latente en el mercado, y en el TEA por necesidad, que mide el emprendimiento que surge involuntariamente para superar una condición no deseada¹⁸.

¹⁸ El emprendedor se ve obligado a emprender por no tener otras opciones de trabajo, para mejorar una condición de precariedad, o bien emprende como medio para alcanzar la integración social.

Desde esta perspectiva, cabe observar que el tipo de emprendimiento es diferente según el nivel del ingreso per cápita de los países. Así, la motivación principal del emprendedor en los países desarrollados es la oportunidad, que corresponde mayoritariamente al tipo de emprendimiento que genera progreso y bienestar económico; en cambio, en gran parte de los países en desarrollo la motivación por necesidad constituye la causa principal para emprender, siendo este emprendimiento más bien un indicador de pobreza. Una muestra de ello la constituyen los países que lideraron el ranking de emprendimiento del año 2005. Venezuela (24,99%), Tailandia (20,74%) y Nueva Zelanda (17,57%) presentaron los mayores índices TEA. Tras las tasas de emprendimiento de Venezuela y Tailandia se esconde un alto porcentaje de emprendimientos por necesidad; no así en el caso de Nueva Zelanda, que presenta una alta proporción de emprendimiento por oportunidad y una bajísima tasa de emprendimiento por necesidad.

Luego, es preferible incorporar en el análisis la diferencia entre estas dos causas del emprendimiento. Al utilizar la *ratio* de emprendimiento¹⁹ por oportunidad sobre el total (Op/TEA), que indica el porcentaje del emprendimiento total explicado por la oportunidad, queda en evidencia la existencia de una tendencia lineal positiva entre este tipo de emprendimiento y el nivel de desarrollo de los países, medido por el PIB per cápita corregido por la paridad de poder de compra²⁰. Gráficamente, se pueden observar dos concentraciones de países que se diferencian por su nivel de desarrollo (Figura N° 3). El primer grupo (G1) reúne a los países que poseen un menor desarrollo económico (PIB PPP promedio: US\$ 7.879) y un menor nivel de emprendimiento por oportunidad sobre el total (*ratio* Op/TEA promedio: 63%), mientras que los países que conforman el segundo grupo (G2) poseen un nivel de desarrollo mayor (PIB PPP promedio: U\$ 27.878) junto a mayores *ratios* Op/TEA (*ratio* Op/TEA promedio: 80%).

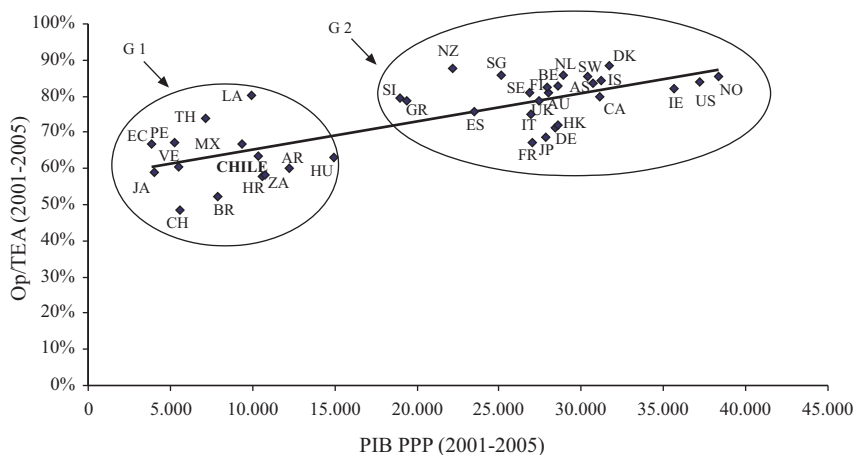
En suma, aquellos países que tienen proporcionalmente una alta *ratio* de emprendimiento por oportunidad presentan también un mayor nivel de ingreso per cápita, corroborándose la relación positiva entre el emprendimiento que denominaremos schumpeteriano y kirzneriano y el desarrollo. Es por ello que en este trabajo priorizamos el estudio de este concepto.

Surge la interrogante de por qué existen países con menor nivel de desarrollo —G1 en la Figura N° 3— que exhiben un menor porcentaje de

¹⁹ Las *ratio* de emprendimiento son razones o proporciones que fueron utilizados en este trabajo debido a que incorporan tanto el emprendimiento por oportunidad como el emprendimiento por necesidad sobre la tasa de emprendimiento total (TEA). Entiéndase por “Op/TEA” como el *ratio* de emprendimiento por oportunidad, y “Nec/TEA” como el *ratio* de emprendimiento por necesidad.

²⁰ Promedio durante el período 2001-2005.

FIGURA N° 3: RELACIÓN ENTRE *RATIO* DE EMPRENDIMIENTO OP/TEA Y PIB PER CÁPITA (Promedio 2001-2005)



AR: Argentina
 AS: Austria
 AU: Australia
 BE: Bélgica
 BR: Brasil
 CA: Canadá
 CH: China
 DE: Alemania
 DK: Dinamarca
 EC: Ecuador
 ES: España
 FI: Finlandia
 FR: Francia

GR: Grecia
 HK: Hong Kong
 HR: Croacia
 HU: Hungría
 IE: Irlanda
 IS: Islandia
 IT: Italia
 JA: Jamaica
 JP: Japón
 LA: Letonia
 MX: México
 NL: Países Bajos
 NO: Noruega

NZ: Nueva Zelanda
 PE: Perú
 SE: Suecia
 SG: Singapur
 SI: Eslovenia
 SW: Suiza
 TH: Tailandia
 UK: Reino Unido
 US: Estados Unidos
 VE: Venezuela
 ZA: Sudáfrica

iniciativas emprendedoras por oportunidad. La respuesta radica en lo que Schumpeter, Kirzner y Knight definieron como el rol del emprendedor. Para que ese rol se cumpla y se aproveche su potencial es necesario contar con un medio ambiente adecuado. Pese a que muchos de los países pertenecientes a este grupo exhiben altos niveles de emprendimiento, la mayoría no ofrece buenas condiciones en su entorno. En otras palabras, no presentan las políticas e instituciones adecuadas. North²¹ ha comprobado que los países que se han desarrollado a lo largo de su historia han construido instituciones, como el respeto a la propiedad privada, que estimulan el espí-

²¹ North (1994).

ritu emprendedor. Al respecto, los estudios muestran que el Estado de derecho, gobiernos subsidiarios y eficientes, una economía de mercado abierta y competitiva y una sana política macroeconómica son características fundamentales para promover el emprendimiento por oportunidad.

En conclusión, no basta el emprendimiento para el desarrollo, sino que éste debe asociarse a la oportunidad de traer consigo beneficios económicos positivos para el país. Para que esto sea posible se necesita, además del emprendimiento, un medio ambiente adecuado. Por lo tanto, es altamente importante generar las condiciones necesarias para que el espíritu emprendedor se desarrolle y manifieste en proyectos reales a nivel de empresas y mercados, para lo cual son necesarias políticas públicas adecuadas.

En realidad, lo que determina y caracteriza el tipo de emprendimiento de cada país es el entorno en que se desenvuelve la actividad emprendedora. Éste debe sustentarse en buenas políticas macroeconómicas y especialmente microeconómicas, y en instituciones sólidas, capaces de definir claramente las reglas del juego²² con el fin de generar un buen clima de negocios, adecuadas regulaciones, políticas fiscales prudentes, certidumbre jurídica y una cultura pro emprendimiento²³.

En particular, los países que no ofrezcan buenas condiciones en su ambiente, probablemente no podrán disfrutar de los beneficios que el emprendimiento trae consigo aun cuando posean una gran capacidad emprendedora, a diferencia de aquellos que se preocupen por crear el medio ambiente indicado.

Los distintos procesos emprendedores vividos por los países a causa de sus condiciones medio ambientales pueden expresarse como la diferencia entre trotar en una trotadora o hacerlo en una pista. Esta analogía resulta útil, toda vez que las economías con una alta capacidad emprendedora pero que carecen de un ambiente apropiado, como es el caso de muchos países en vías de desarrollo, corren sobre una “trotadora”, porque a pesar de que se esfuerzan por lograr el progreso, no avanzan al ritmo requerido. En otras palabras, se quedan en el mismo lugar.

Por otro lado, distinto es el caso de los países que, junto con su capacidad para emprender, generan un entorno apropiado, caracterizado por instituciones y políticas adecuadas, lo que les permite que el esfuerzo se traduzca en resultados reales. Es decir, al correr en una pista avanzan y llegan a la meta del desarrollo.

Harberger²⁴ dice, con relación al emprendimiento, que el papel de la política económica es dar “señales correctas a los directores generales y

²² Audretsch, D. B. y B. David (2002).

²³ Harberger (1986).

²⁴ Harberger (1998).

gerentes de una organización, las que remueven las trabas que impiden la búsqueda de reducciones reales de costos y crean un entorno en el que el proceso de creación destructiva de Schumpeter puede llevarse a cabo”²⁵.

Es necesario reiterar que la actividad emprendedora se debe desenvolver dentro de un marco de instituciones ordenadas, estado de derecho y un sistema político democrático, en el que primen políticas que promuevan el equilibrio macroeconómico, el derecho de propiedad y una economía de mercado y abierta. Esto conducirá a que las personas, actuando con libertad, inviertan más, se eduquen más, trabajen más y se vean permanentemente estimuladas a hacer un mejor uso de sus capacidades humanas, de las tecnologías y del capital disponible, y que con ello los países se encaminen a un mayor desarrollo económico.

Una buena forma de evaluar el medio ambiente adecuado es utilizar el Índice de Libertad Económica²⁶, puesto que éste mide los elementos ya descritos: protección de los derechos de propiedad privada, gobierno limitado, buenas políticas macroeconómicas, buen ambiente institucional, libre comercio y normas que favorezcan mercados libres.

Al relacionar el medio ambiente con la capacidad emprendedora de los países (Figura N° 4) mediante el Índice de Libertad Económica²⁷ y la *ratio* de emprendimiento por oportunidad sobre el total de actividad emprendedora para el período 2001-2005, se comprueba la existencia de una relación positiva. Así, los países que tienen una alta proporción de emprendimiento por oportunidad se caracterizan por ser económicamente libres²⁸. Dicho de otro modo, los países que presentan un medio ambiente adecuado para el emprendimiento logran un mayor número de iniciativas emprendedoras por oportunidad, que son las que permiten el desarrollo. En cambio, aquellos países que presentan un ambiente inadecuado y que, por lo tanto, tienen bajos índices de libertad económica, exhiben proporcionalmente altos niveles de emprendimiento por necesidad²⁹, quedando en evidencia que el medio ambiente sí condiciona el tipo de emprendimiento y constituye a la

²⁵ *Ibíd.*

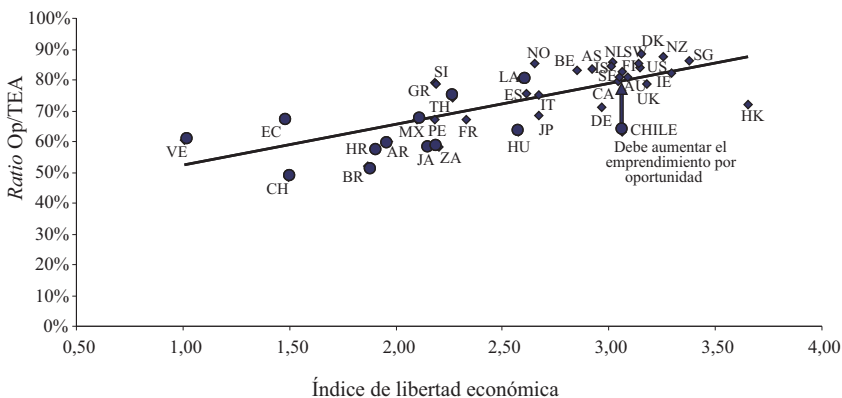
²⁶ Es necesario mencionar que existen dos índices de libertad económica. Uno de ellos es un indicador canadiense elaborado por The Fraser Institute y The Cato Institute; mientras que el otro es elaborado por The Heritage Foundation y *The Wall Street Journal* y es el que se va a utilizar en este trabajo.

²⁷ El Índice de Libertad Económica otorga puntajes que fluctúan entre 1 y 5, de manera que un país que presenta un bajo puntaje significa que es más libre que otro que tiene un mayor puntaje. Sin embargo, en los análisis realizados en este trabajo se utilizó el complemento del indicador, de manera que, en base a los nuevos datos, el país que exhibe un puntaje más elevado tiene un grado mayor de libertad que otro con un puntaje menor.

²⁸ Coeficiente de correlación: 0,729.

²⁹ Coeficiente de correlación: -0,705.

FIGURA Nº 4: RELACIÓN ENTRE ÍNDICE DE LIBERTAD ECONÓMICA Y *RATIO* DE EMPRENDIMIENTO OP/TEA (PROMEDIO 2001-2005)



- | | | |
|---------------|------------------|--------------------|
| AR: Argentina | GR: Grecia | NZ: Nueva Zelanda |
| AS: Austria | HK: Hong Kong | PE: Perú |
| AU: Australia | HR: Croacia | SE: Suecia |
| BE: Bélgica | HU: Hungría | SG: Singapur |
| BR: Brasil | IE: Irlanda | SI: Eslovenia |
| CA: Canadá | IS: Islandia | SW: Suiza |
| CH: China | IT: Italia | TH: Tailandia |
| DE: Alemania | JA: Jamaica | UK: Reino Unido |
| DK: Dinamarca | JP: Japón | US: Estados Unidos |
| EC: Ecuador | LA: Letonia | VE: Venezuela |
| ES: España | MX: México | ZA: Sudáfrica |
| FI: Finlandia | NL: Países Bajos | |
| FR: Francia | NO: Noruega | |

vez un elemento esencial para que se desarrolle una actividad emprendedora de calidad.

Volviendo a la Figura Nº 3, los países que conforman el Grupo 1 son aquellos que presentan un menor nivel de ingreso per cápita junto con una menor proporción de actividades emprendedoras motivadas por la oportunidad. Asimismo, este grupo de países (representados por los círculos en la Figura Nº 4) presenta, en su mayoría, los menores niveles de libertad económica, evidenciando un ambiente inapropiado para el emprendimiento de alto impacto. Por el contrario, es posible afirmar que el medio ambiente más adecuado se encuentra en los países cuyo nivel de ingreso per cápita es mayor (Grupo 2). Así lo demuestra la historia económica de los países que han alcanzado el desarrollo y, recientemente, Irlanda, país que fue uno de

los más pobres del mundo durante más de doscientos años y que hace un par de décadas, sin embargo, promovió una serie de políticas dirigidas a incrementar su libertad económica, que lo condujeron a experimentar rápidamente un gran crecimiento³⁰ y a ser hoy un país desarrollado.

4. EL CASO DE CHILE

Como se señaló al comienzo, Chile ha presentado en los últimos años un crecimiento económico bajo en relación con lo que fue su “era dorada”³¹. Parte de la explicación está en la disminución de la productividad, factor directamente relacionado con el emprendimiento. Ahora bien, si se examina el medio ambiente favorable al espíritu emprendedor, representado por el nivel de libertad económica, observamos que en nuestro país éste es relativamente alto en relación con los países de menor desarrollo (G1); sin embargo, si se le compara con las economías más desarrolladas, Chile se encuentra bajo respecto al emprendimiento por oportunidad. Por lo tanto, debiéramos movernos en la dirección indicada gráficamente en la Figura N° 4, de manera de aumentar el emprendimiento y así seguir la tendencia de los países más desarrollados.

La situación de Chile muestra que la actividad emprendedora por necesidad ha ido decreciendo con los años —no obstante, un gran porcentaje de la población chilena aún emprende como forma de autosustentación (26% en el año 2005)— y que la actividad emprendedora por oportunidad se ha mantenido relativamente estable y por debajo de los niveles esperados.

Tenemos debilidades en la educación y la cultura emprendedora. Además, las investigaciones específicas indican que no existen marcos regulatorios e impositivos adecuados y que el apoyo financiero a las empresas es insuficiente³².

¿Qué es lo que está impidiendo que Chile aumente su nivel de emprendimiento por oportunidad?

Son variadas las áreas de políticas públicas para mejorar, pero existe una de mayor incidencia negativa: los costos o las barreras a la entrada para crear empresas son muy altos.

Como señalan Boettke y Coyne³³, “si el concepto de emprendimiento de Kirzner es correcto, podemos esperar que países con altas barreras de

³⁰ Powell (2003).

³¹ Vergara (2003).

³² Amorós, Cortés y Echeopar (2006).

³³ Boettke y Coyne (2003).

entrada van a ser menos desarrollados que aquellos en donde el proceso competitivo no está limitado”.

Una buena forma de medir los costos del emprendimiento aparece en el informe “Doing Business”³⁴ del Banco Mundial (World Bank). Éste contiene una evaluación de las regulaciones que restringen la actividad empresarial y de aquellas que la facilitan. Así, una buena calificación en el área de la facilidad para hacer negocios significa que el gobierno ha creado un ambiente regulatorio conducente al emprendimiento.

En la Tabla N° 1 se observa que aquellos países que ocupan las mejores posiciones del ranking hecho en base a la libertad económica se ubican también en los primeros lugares del ranking de facilidad para hacer negocios³⁵. Es decir, aquellas economías que presentan un medio ambiente favorable para el emprendimiento exhiben a su vez menores costos para desarrollar nuevos negocios.

Al observar la situación de Chile, queda de manifiesto que los costos para emprender no se condicen con su buen medio ambiente, e inciden sobre las tasas de emprendimiento por oportunidad. En Chile hay un exceso de regulaciones y prima la burocracia. Esto tiene consecuencias negativas para la economía en general puesto que se incentiva el mercado informal y la corrupción, al tiempo que se generan obstáculos para el emprendimiento, lo que trae consigo altos costos de dinero y tiempo, desalentando a los empresarios y dificultando la creación de nuevas empresas.

Al respecto, es relevante comparar a Chile con Nueva Zelanda, país que ha tenido un gran desarrollo económico y que a su vez destaca por sus importantes iniciativas emprendedoras³⁶. Nueva Zelanda tiene una tasa de emprendimiento (TEA) superior al 17%, correspondiendo el 92% de esos emprendimientos a iniciativas motivadas por la oportunidad. Su perfil emprendedor se ve acompañado de un medio ambiente adecuado para la realización de esta actividad y por una gran facilidad para hacer negocios, ubicándose en una posición privilegiada en ambos rankings, tal como se observa gráficamente en la Tabla N° 1.

Chile debe seguir los pasos de Nueva Zelanda para reducir los costos y así poder aumentar el nivel de emprendimiento por oportunidad del país.

³⁴ El “Doing Business” es elaborado desde el año 2004 por The World Bank (Banco Mundial) y The Internacional Finance Corporation y evalúa un conjunto de indicadores regulatorios relacionados con la apertura, registro de propiedad, operación de licencias y contratos, crédito, comercio exterior, impuestos y liquidación de empresas a través de la medición del tiempo y los costos asociados a los diversos requisitos gubernamentales.

³⁵ Coeficiente de correlación: 0896.

³⁶ Amorós, Cortés y Echeopar (2006).

TABLA N° 1: RANKING DE FACILIDAD PARA HACER NEGOCIOS Y LIBERTAD ECONÓMICA

País	Ranking "Doing Business" ^{a)} 2005-2006	Ranking Libertad Económica ^{b)} 2001-2005
Nueva Zelanda	1	4
Singapur	2	2
Estados Unidos	3	7
Canadá	4	13
Hong Kong	5	1
Reino Unido	6	5
Dinamarca	7	6
Irlanda	8	3
Australia	9	9
Noruega	10	21
Japón	11	20
Finlandia	12	11
Suecia	13	12
Islandia	14	15
Suiza	15	8
Tailandia	16	26
Bélgica	17	18
Alemania	18	16
Chile	19	10
Letonia	20	23
Sudáfrica	21	27
Austria	22	17
España	23	22
Francia	24	25
Jamaica	25	31
México	26	32
Eslovenia	27	29
Hungría	28	24
Perú	29	30
Italia	30	19
Argentina	31	33
China	32	36
Grecia	33	28
Brasil	34	35
Ecuador	35	37
Croacia	36	34
Venezuela	37	38

a) El ranking se estableció en base al "Doing Business" Promedio (2005-2006) e indica que el país que tiene el lugar N° 1 es el que ofrece una mayor facilidad para el desarrollo de nuevos negocios.

b) El ranking se estableció en base al Índice de Libertad Económica Promedio (2001-2005) e indica que en el país que tiene el lugar N° 1 hay mayor libertad económica.

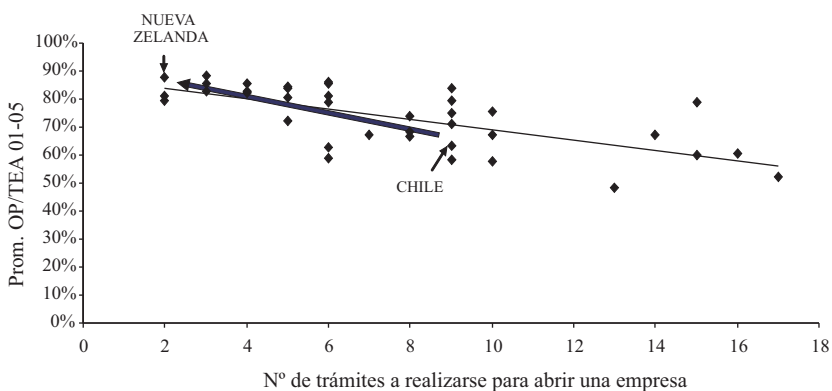
En este contexto, a continuación se revisan esas barreras a la creación de empresas a través de los procesos de apertura y cierre de una firma en base al informe “Doing Business” (2007) del Banco Mundial (World Bank).

a) Apertura de una empresa

La manera en que se dé el proceso relativo a la apertura de empresas influye directamente en el nivel de emprendimiento de un país, ya que mientras más expedito sea el camino para la creación de nuevas empresas, menores serán los costos asociados y menores las barreras de entrada para el surgimiento de nuevos emprendimientos. Al relacionar los datos referentes a la apertura de una empresa con las tasas de emprendimiento por oportunidad, representadas por la *ratio* Op/TEA, se reafirma que para incrementar en Chile el nivel de emprendimiento por oportunidad se necesita reformar ciertos procesos que involucran altos costos y que desincentivan la creación de nuevos negocios.

Tal como se observa en la Figura N° 5, existe una relación negativa entre el nivel de emprendimiento por oportunidad sobre la actividad emprendedora total y el número de trámites a realizarse en la apertura de un nuevo negocio³⁷. Nueva Zelanda se ubica en una posición privilegiada,

FIGURA N° 5: RELACIÓN *RATIO* OP/TEA Y N° TRÁMITES PARA ABRIR UNA EMPRESA



³⁷ Coeficiente de correlación: $-0,687$.

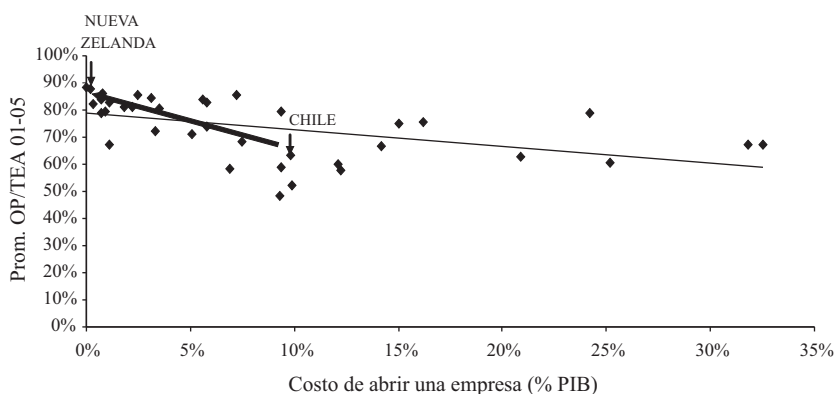
liderando ambos rankings, al presentar una alta *ratio* de emprendimiento por oportunidad (86%) y sólo 2 trámites necesarios para abrir una nueva empresa, los cuales son realizados por internet, lo que agiliza aún más la creación de nuevas empresas. Mientras tanto, en Chile, los nueve trámites que deben llevarse a cabo se presentan como una traba al emprendimiento por el alto costo monetario y de tiempo asociados.

En Chile se emplean 27 días para poner en marcha una empresa, de los cuales 14 se destinan a la obtención de la patente municipal. El proceso de apertura tiene un costo igual al 9,8% del PIB per cápita, monto que bordea los US\$ 575, de los cuales cerca de la mitad se destina a cobros notariales; en cambio, en Nueva Zelanda se gasta sólo el 0,2% de su PIB per cápita, que equivale al 7% de lo que se debe pagar en Chile (US\$ 40).

En las Figuras N° 6 y 7 se observa que la relación sigue siendo negativa entre el emprendimiento por oportunidad y el costo de apertura³⁸ y los días necesarios para abrir una empresa³⁹; por lo tanto, aquellos países que emprenden más por oportunidad (Op/TEA) ofrecen menores costos y requieren menos días para la iniciación de un nuevo negocio.

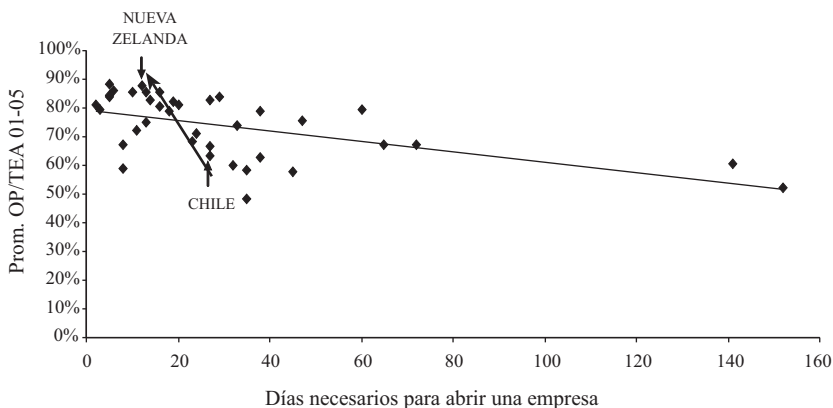
La brecha existente entre Nueva Zelanda y Chile resalta las facilidades para comenzar un nuevo negocio en Nueva Zelanda y lo complejo que es llevar a cabo este mismo proceso en Chile.

FIGURA N° 6: RELACIÓN *RATIO* OP/TEA Y COSTO DE ABRIR UNA EMPRESA



³⁸ Coeficiente de correlación: $-0,49$.

³⁹ Coeficiente de correlación: $-0,54$.

FIGURA N° 7: RELACIÓN *RATIO OP/TEA* Y N° DE DÍAS EMPLEADOS EN LA APERTURA DE UNA EMPRESA

En 60 países los trámites demoran menos días que en Chile, y en 76 se requieren menos de nueve trámites. Australia, Estados Unidos, Irlanda, Islandia, Canadá, Suiza, Finlandia, Nueva Zelanda y Singapur destacan en estos aspectos y, coincidentemente, presentan altas tasas de emprendimiento por oportunidad (superiores al 80%).

b) Cierre de una empresa

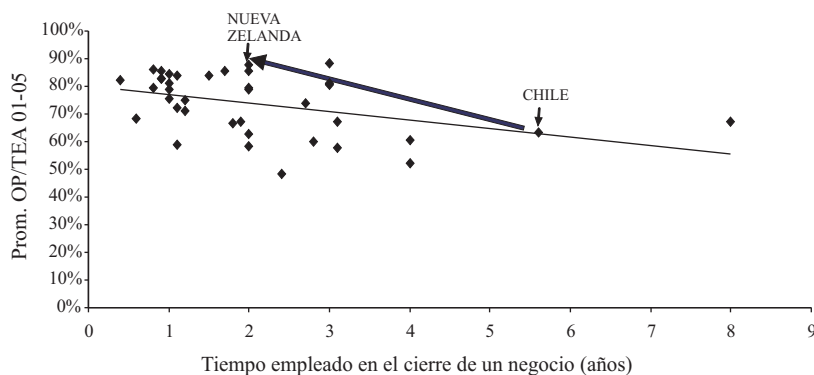
Así como el inicio de una empresa es importante para el emprendimiento, el proceso de cierre de la misma también lo es, ya que refleja las condiciones que deben enfrentar aquellos emprendedores que, de una u otra forma, ven fracasar su proyecto de negocio.

En Chile el proceso de quiebra de una empresa lleva 5,6 años, cuesta un 14,5% del valor del patrimonio y los demandantes recuperan el 20% (tasa expresada en centavos por dólar) de su firma en quiebra.

Chile ocupa el lugar 107 del ranking del Banco Mundial en esta categoría. Esta mala posición se encuentra acentuada por la baja tasa de recuperación de una empresa en quiebra, la que al ser comparada con la de Nueva Zelanda, cuyos empresarios recuperan el 68% de su empresa en dos años, reafirma la condición de inferioridad de Chile en esta materia.

La Figura N° 8 muestra que a mayor *ratio* de emprendimiento por oportunidad, menor es el número de años empleados en el cierre de una

FIGURA N° 8: RELACIÓN RATIO OP/TEA Y AÑOS EMPLEADOS EN EL CIERRE DE UNA EMPRESA



empresa⁴⁰. Chile se aleja del número de años promedio (2 años) y de la tasa de recuperación promedio también (58%). Esta última se relaciona directamente con el nivel de emprendimiento por oportunidad de los países⁴¹, así como también con su nivel de ingreso per cápita⁴². De esta manera, los países que tienen un PIB per cápita superior a los US\$ 20.000 presentan tasas de recuperación de una empresa en quiebra superiores al 50% (a excepción de Francia, Italia y Suecia).

Claramente, el proceso de cierre de una empresa desincentiva el emprendimiento en Chile, mientras que la baja tasa de recuperación en caso de quiebra acentúa el temor al fracaso de los emprendedores⁴³, llevándolos a enfrentar con mayor recelo la incertidumbre, ya que en el caso de que el proyecto no resulte, gran parte del capital (más del 75%) se perderá. Es decir, aumenta el temor a la incertidumbre y disminuye la disposición para afrontar eventuales vicisitudes, todo lo cual desincentiva el emprendimiento necesario para el progreso.

⁴⁰ Coeficiente de correlación: -0,41.

⁴¹ Coeficiente de correlación: 0,70.

⁴⁴ Coeficiente de correlación: 0,79.

⁴³ Según el estudio GEM Chile 2005, el 31,6% de los hombres y 44,4% de las mujeres que no participan de la actividad emprendedora sienten temor al fracaso y por ello rehúyen iniciar un nuevo negocio. Por su parte, de los emprendedores nacientes y nuevos, el 45,1% de los hombres y el 58,5% de las mujeres tienen temor a fracasar.

5. CONCLUSIONES

En este trabajo se ha descrito la importancia que tiene el emprendimiento para el desarrollo económico de los países, especialmente por el rol crucial que desempeña el espíritu emprendedor en la innovación —al liderar los cambios tecnológicos—, así como en el aumento de la productividad y la competitividad, que a la vez constituyen mecanismos esenciales para que las personas intervengan en la actividad productiva de un país, dándoles la oportunidad de obtener una mejor posición económica y de contribuir a la creación de empleo.

Sin embargo, no basta con que las personas emprendan, sino que es necesario que el emprendimiento sea un proceso voluntario para aprovechar o generar oportunidades que se traduzcan en crecimiento económico. Las economías que emprenden proporcionalmente más por oportunidad, también presentan mayores niveles de ingreso per cápita. En cambio, aquellas en que predomina el emprendimiento por necesidad se caracterizan por exhibir un menor nivel de desarrollo.

Para que el emprendimiento por oportunidad prevalezca en las economías se debe crear un ambiente propicio. Por lo tanto, no basta con tener gran espíritu emprendedor. Si las condiciones del entorno no están dadas, será lo mismo que correr sobre una “trotadora”. Para que esto no ocurra, se deben llevar a cabo políticas adecuadas que permitan incentivar el emprendimiento y remover las barreras existentes, propiciando un entorno basado en las economías de mercado y en la apertura internacional, en instituciones que protejan y estimulen el derecho de propiedad, políticas que produzcan un equilibrio macroeconómico, donde existan sociedades democráticas y estados de tamaño limitado que produzcan gobernabilidad y estimulen la creatividad⁴⁴.

Pese a que en Chile las condiciones macroeconómicas son favorables para el emprendimiento, los costos para crear nuevos negocios son aún muy altos. Por ello, es necesario implementar reformas dirigidas a acabar con el exceso de trabas y regulaciones que priman y reducir tanto los trámites innecesarios, como el tiempo y costo requeridos para efectuarlos. Hay que tener la decisión y perseverancia para hacer realidad la frase: “¡Queremos emprendedores dedicados a mejorar sus productos, no a acumular papeles y llenar formularios!”⁴⁵

Para producir ese medio ambiente, los gobiernos juegan un rol fundamental a través de sus políticas públicas⁴⁶. De este modo, para enfrentar

⁴⁴ Larroulet (2003).

⁴⁵ Mensaje Presidencial, 21 de mayo de 2006.

⁴⁶ Minniti (2006).

los desafíos económicos y sociales que Chile tiene hoy, resulta crucial priorizar la ejecución de políticas públicas que, al promover el espíritu emprendedor, hagan de Chile una economía con mayor innovación y productividad y, de esta forma, se logre el tan anhelado desarrollo.

BIBLIOGRAFÍA Y REFERENCIAS

- Amorós, J. E., P. Cortés y J. P. Couyoumdjian (2006): “Entrepreneurship Dynamics and Competitiveness Development in Latin America”. Centro de Emprendimiento e Innovación, Universidad del Desarrollo, Chile.
- Amorós, J. E., P. Cortés y G. Echeopar *et al.* (2006): “Reporte Nacional GEM Chile 2005; *Global Entrepreneurship Monitor*”. Universidad Adolfo Ibáñez y Universidad del Desarrollo.
- Amorós, J. E. y O. Cristi (2007): “Longitudinal Analysis of Entrepreneurship and Competitiveness Dynamics in Latin America”. Fourth AGSE International Entrepreneurship Research Exchange, 7 - 9 February 2007. Queensland University of Technology, Brisbane, Australia.
- Amorós, J. E. y O. Pizarro (2006): “*Global Entrepreneurship Monitor: Mujeres y Actividad Emprendedora Chile 2005/2006*”. Universidad Adolfo Ibáñez y Universidad del Desarrollo.
- Audretsch, D. B. (2002): “Entrepreneurship: A Survey of the Literature”. European Commission. [En línea: http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/green_paper/literature_survey_2002.pdf.]
- Audretsch, D. B. y B. David (2002): “Entrepreneurship: A Survey of the Literature”. European Commission. [En línea: http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/green_paper/literature_survey_2002.pdf.]
- Audretsch, D. B., M. C. Keilbach y E. E. Lehman (2006): *Entrepreneurship and Economic Growth*. Max Planck Institute of Economics, Oxford University Press.
- Audretsch, D. B. y A. R. Thurik (2001): “Linking Entrepreneurship to Growth”. STI Working Paper 2001/2. Paris: OECD.
- Bartelsman, E., J. Haltiwanger y S. Scarpetta (2004): “Creative Destruction in Industrial and Developing Countries: Firm Level Evidence”. Discussion Paper Series. Department of Economics, University of Maryland, College Park.
- Baumol, W. J. (1990): “Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive”. En *Journal of Political Economy*, Vol. 98, N° 5, pp. 893-921.
- (2002a): “Entrepreneurship, Innovation and Growth: The David-Goliath Symbiosis”. En *Journal of Entrepreneurial Finance and Business Ventures*, Vol. 7, N° 2, pp. 1-10. [En línea: <http://www.econ.nyu.edu/user/baumolw/sfg.pdf>.]
- (2002b): *The Free Market Innovation Machine. Analyzing the Growth Miracle of Capitalism*. Princeton University Press.
- (2005): “Return of the Invisible Men: The Microeconomic Value Theory of Inventors and Entrepreneurs”. American Economics Association 2006 Conference. [En línea: http://www.aeaweb.org/annual_mtg_papers/2006/0107_1015_0301.pdf.]

- Boettke, P. y C. Coyne (2003): "Entrepreneurship and Development: Cause or Consequence?". En *Advances in Austrian Economics*.
- Büchi, H. (1993): *La Transformación Económica de Chile: Del Estatismo a la Libertad Económica*. Bogotá: Editorial Norma, 1ª edición.
- Carry, M. A. y A. R. Thurik (2002): "The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth". Centre for Advanced Small Business Economics (CASBEC) at Erasmus University Rotterdam; EIM Business and Policy Research, Faculty of Economics and Business Administration, University of Maastricht.
- Couyoumdjian, J. P. (2007): "Sobre el Empresario y el Emprendimiento en la Teoría Económica: Una Revisión". Documento de Trabajo, Centro de Estudios para el Emprendimiento y la Innovación (CEI) de la Facultad de Economía y Negocios, Universidad del Desarrollo, Santiago, Chile.
- De Soto, H. (1986): *El Otro Sendero: La Revolución Informal*. Con la colaboración de Enrique Ghersi, Mario Ghibellini y el Instituto Libertad y Democracia. Lima: Editorial Diana.
- Echecopar, G. (2005): "Emprendimiento Innovador: Motor del Crecimiento". Seminario Regional CEPAL/ GTZ. 7 de julio de 2005. Centro de Entrepreneurship.
- Fairlie, R. W. (2005): "Kauffman Index of Entrepreneurial Activity". Ewing Marion, Kauffman Foundation.
- Frederik, H. y G. Chittock (2006): "The Global Entrepreneurship Monitor: Executive Report 2005". Aotearoa, New Zealand.
- Garrett, T. y H. Wall (2006): "Creating a Policy Environment for Entrepreneurs". En *Cato Journal*, Vol. 26, Nº 3, Cato Institute.
- Gobierno de Chile, Ministerio de Hacienda (2006): "Plan Chile Compite". [En línea: <http://www.minhda.cl>]
- Harberger, A. C. (1986): "Políticas y Crecimiento Económico". En *Estudios Públicos* Nº 22.
- (1998): "A Vision of the Growth Process". En *American Economic Review*, Vol. 88, pp. 1-32.
- (2005): "On the Process of Growth and Economic Policy in Developing Countries". PPC Issue Paper Nº 13. December 2005.
- Holcombe, R. G. (1998): "Entrepreneurship and Economic Growth". En *Quarterly Journal of Austrian Economics* 1, Nº 2, pp. 45-62.
- Kirzner, I. M. (1975): *Competencia y Función Empresarial*. Trad. por Cosmopolitan Translation Service. Madrid: Unión Editorial.
- (1979): *Perception, Opportunity, and Profit: Studies in the Theory of Entrepreneurship*. University of Chicago Press.
- Knight, F. H. (1971): *Risk, Uncertainty and Profit*. University of Chicago Press. [Publicado originalmente en 1921.]
- Landström, H. (1999): "The Roots of Entrepreneurship Research". En *New England Journal of Entrepreneurship*, Vol. 2 Nº 2, Fall.
- Larroulet, C. (2003): "Políticas Públicas para el Desarrollo". En *Estudios Públicos*, Nº 91. Centro de Estudios Públicos, Chile.
- Manzur, E., S. Olavarrieta y P. Hidalgo (2006): "Informe de Competitividad Mundial 2006". IMD (Suiza). Universidad de Chile. Mayo de 2006. Santiago, Chile. [En línea: http://www.facea.uchile.cl/mainsec.asp?opcion=sec&cod_sec=86.]

- Miles, M. A., K. R. Colmes y M. A. O'Grady (2006): "2006 Index of Economic Freedom: The Link Between Opportunity and Prosperity". The Heritage Foundation and *The Wall Street Journal*.
- Minniti, M. (2006): "Entrepreneurs Examined". En *Business Strategy Review*, London Business School.
- Minniti, M., W. D. Bygrave y E. Autio (2006): "Global Entrepreneurship Monitor-Executive Report 2005". Babson Park, MA; London: Babson College, London Business School.
- Nelson, R. y H. Pack (1997): "The Asian Miracle and Modern Growth Theory". Working Paper, World Bank.
- North, D. C. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University.
- (1994): "Economic Performance Through Time". *American Economic Review*.
- Powell, B. (2003): "Economic Freedom and Growth: The Case of the Celtic Tiger". En *Cato Journal*, Vol. 22, N° 3.
- Ramírez, M. y H. Vilche (2006): Tesis de grado: "Emprendimiento y Desarrollo". Facultad de Economía y Negocios, Universidad del Desarrollo, Concepción, Chile.
- Reynolds P., N. Bosma y E. Autio (2005): "Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2203". En *Small Business Economics*.
- Romer, Paul: "The Origins of Endogenous Growth". En *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 8.
- Schumpeter, J. A. (1944): *Teoría del Desarrollo Económico: Una Investigación sobre Ganancias, Capital, Crédito, Interés y Ciclo Económico*. Trad. por Jesús Prados Arrartra. México: Fondo de Cultura Económica. [Publicado originalmente en 1911 como *The Theory of Economic Development*.]
- (1963): *Capitalismo, Socialismo y Democracia*. Trad. por José Díaz García. Madrid Aguilar. [Publicado originalmente en 1942 como *Capitalism, Socialism and Democracy*].
- Solow, R. (1956): "A Contribution to the Theory of Economic Growth". En *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 70. N° 1, pp. 65-94.
- Van Stel, A., M. Carre y R. Thurik (2005): "The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth". Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy, December 2005.
- Vergara, R. (2003): "Reformas, Crecimiento, Desaceleración: Lecciones del Caso Chileno". En *Estudios Públicos*, N° 91, Centro de Estudios Públicos, Chile.
- (2005): "Productividad en Chile: Determinantes y Desempeño". En *Estudios Públicos*, N° 99, Centro de Estudios Públicos, Chile.
- Wenekers, A. y A. Thurik (1999): "Linking Entrepreneurship and Economic Growth". En *Small Business Economic*.
- Wenekers, S., A. Van Stel, R. Thurik y P. Reynolds (2005): "Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development". En *Small Business Economics*, 24.
- World Bank and The International Finance Corporation (2005): "Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth". [En línea: <http://www.worldbank.org/publications>.]
- (2006): "Doing Business in 2006: Creating Jobs". [En línea: <http://www.doingbusiness.org>.]
- (2006): "Doing Business in 2007: How to Reform". [En línea: <http://www.doingbusiness.org>.] □