

¿El Emprendimiento como Estrategia para el Desarrollo Humano y Social?

Entrepreneurship as a Strategy for Human and Social Development?

Augusto Alean Pico¹
Jorge Del Río Cortina²
Ricardo Simancas Trujillo³
Carlos Rodríguez Arias⁴

Resumen

El emprendimiento es un campo que ha ido evolucionado recientemente debido a las maneras de abordar su objeto de estudio. Su análisis ha girado en torno a tres enfoques; económico, psicológico e institucional. Este artículo sugiere que existe un vacío en los estudios del emprendimiento visto desde el desarrollo humano y social, aportando evidencia teórica que ratifica dicha afirmación mediante un análisis de la literatura. Así mismo se presenta evidencia empírica sobre las oportunidades de estudiarlo, relacionando variables clave de cada concepto. Los resultados muestran que existe suficiente evidencia estadística para suponer una relación entre el emprendimiento y el desarrollo humano, además es un campo que aún no se ha explorado y que presenta oportunidades para investigar y profundizar.

Palabras Clave

Desarrollo humano, Desarrollo social, Emprendimiento, Enfoque económico, Enfoque institucional, Enfoque psicológico.

Abstract

Entrepreneurship is a field that has recently evolved due to the ways to approach its Object of study. Its analysis has turned to approaches such as economic, psychological and institutional. On the grounds of Literature review this article suggests that there is a gap in the entrepreneurship studies from the human and social development. In this same sense, there is also empirical evidence over the chances to study by linking the key concept variables. The results show that there is sufficient statistic evidence to think about a relationship between entrepreneurship and human development. Furthermore, entrepreneurship is an unexplored field which offers research chances to deeper in it.

Keywords

Human Development, Social Development, Entrepreneurship, Economic Approach, Institutional Approach, Psychological Approach.

DOI: <https://doi.org/10.18041/2382-3240/saber.2017v12n1.1470>

Fecha de recepción: 4 de agosto de 2016.

Fecha de evaluación: 13 de septiembre de 2016.

Fecha de aceptación: 29 de noviembre de 2016.



1 Doctor en Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Colombia. Profesor de Tiempo Completo. Universidad Tecnológica de Bolívar. Enlace ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-5950-8552>

2 Estudiante del Programa Doctoral de Administración de la Universidad del Norte, Investigador Asociado en Colciencias. Director de Investigaciones, Emprendimiento e Innovación. Universidad Tecnológica de Bolívar - Cartagena, Colombia. Correo electrónico: jdelrio@unitecnologica.edu.co

3 Estudiante de Doctorado en Ciencias económicas y Administrativas de la Universidad para la Cooperación Internacional de México, Investigador. Corporación Universitaria Americana – Barranquilla, Colombia.

4 Estudiante de Maestría en Ciencias de la Administración y las Organizaciones, Universidad Tecnológica de Bolívar. Joven Investigador, Universidad Tecnológica de Bolívar - Cartagena, Colombia.

Introducción

En la historia de la humanidad, los procesos de cambio han sido relevantes en la medida en que progresa y avanza la sociedad. Este avance se puede medir por múltiples alternativas, si bien es cierto que el aspecto económico es un hecho importante a la hora de evaluar el éxito de aquel progreso, existen otros ámbitos como el político, social, cultural, que son parte íntegra de una sociedad y que al final el avance se debe concebir en todas estas esferas. El emprendimiento tiene esta facultad, de generar desarrollo en cada aspecto de las sociedades, sin embargo en la génesis y auge de las explicaciones teóricas al fenómeno del emprendimiento, su enfoque se basaba en la importancia para el crecimiento económico de un país por sobre todas las dimensiones anteriores.

La importancia de abordar las concepciones de emprendimiento desde diferentes perspectivas y diferentes autores es necesario para evidenciar tanto lo robusto del campo, como los vacíos que tienen los estudios que se han realizado al respecto.

Este artículo aborda el emprendimiento desde los distintos enfoques; económico, psicológico e institucional, para luego exponer las aproximaciones a la definición de emprendimiento desde sus principales autores basados en los enfoques antes mencionados, con el fin de evidenciar vacíos desde la relación emprendimiento y desarrollo humano y social. Además se presenta evidencia empírica sobre la relación entre estos conceptos así como las oportunidades de estudiarlo relacionando dichas variables.

1. Desarrollo

El emprendimiento es un campo que ha ido evolucionando recientemente debido a las maneras de abordar su objeto de estudio. Desde lo expuesto por Gartner⁵ (1985) donde propone que el emprendimiento no es solamente necesario estudiarlo desde una sola óptica, si no

que se debe analizar desde cuatro perspectivas que intervienen en la creación de las empresas. Para éste las cuatro dimensiones son: Individuos, organización, ambiente y proceso. Estas cuatro dimensiones interactúan entre sí, es decir no es posible analizar el fenómeno del emprendimiento si no se analiza en conjunto estas cuatro dimensiones, por lo tanto no son mutuamente excluyentes.

En cuanto a la dimensión de los individuos para estudiar el emprendimiento se tienen en cuenta características como: satisfacción del trabajo, experiencia previa, padres empresarios, edad y educación. Por otra parte, los procesos van desde aquellas acciones que llevan a cabo los individuos para los inicios de las empresas. En este sentido la dimensión del entorno para Gartner, es necesario analizarlo desde dos perspectivas, una determinista que ve el entorno como aquellas condiciones externas de las cuales la organización debe adaptarse. Y la otra perspectiva de elección estratégica, la cual ve al entorno como una realidad la cual la organización la crea con base a sus propias percepciones es por tanto que la empresa debe relacionarse con el entorno de tal manera que gestione recursos tanto tangibles como intangibles y compita en los mercados (Gartner, 1985).

Diversas investigaciones han estudiado el emprendimiento desde similares dimensiones de las estudiadas por Gartner (Kotey, 2006; Neira, Portela, Cancelo, & Calvo, 2013; Singer, Amorós, & Moska, 2015), las variables tenidas en cuenta en estos estudios principalmente son el contexto sociocultural; recursos regionales; estructura industrial; capital humano y condiciones nacionales del Estado.

El entorno ha sido el principal foco a la hora de estudiar el emprendimiento, el cómo características de este visto esto desde sus incertidumbres se ubica como un modelo que constantemente está adaptándose al cambio. Es por tanto que la relación entre emprendimiento y estrategia es estrecha puesto que es la manera como las empresas inician y compiten en

⁵ Gartner (1989) define el emprendimiento como la creación de nuevas empresas pero separada de otras disciplinas, es decir como un campo independiente.

entornos donde lo que prima es lo incierto, el gran aporte de la estrategia al emprendimiento es dar aquellas herramientas para entrar sobrellevar y ajustar constantemente las necesidades de la empresa a las necesidades del entorno (Gómez, 2004).

En la planeación de sus actividades y para alcanzar los diferentes objetivos propuestos, el emprendedor debe tener en cuenta aspectos que están directamente relacionados con estrategia, entre ellos: la posición que asumirá frente a demandas que realiza la sociedad en asuntos de desarrollo sostenible, lo cual puede estar asociado a la posible distorsión que podría presentarse entre sus propios valores, propósitos y/o intereses y los de sus colaboradores, y decisiones que podría tomar por las características o circunstancias del mercado. (Osorio, Gálvez, & Murillo, 2010).

Para Alvarez & Urbano (2011) las investigaciones sobre el emprendimiento vistas desde el entorno, se dan en tres grandes enfoques; un enfoque económico, donde se plantea que el emprendimiento es visto como aquel generador de crecimiento económico principalmente; enfoque psicológico, donde se plantea que es el capital humano el que propicia el emprendimiento y por último el enfoque institucional establece que es las condiciones institucionales (i.e de instituciones del estado), las que condicionan el fenómeno del emprendimiento.

1.1. El Emprendimiento desde un Enfoque Económico

Los emprendedores se consideran, según este enfoque, como motor para el crecimiento económico de una nación. Estos catalizan el cambio y la innovación, la mejora en la rivalidad y la competencia entre las empresas, lo cual se refleja en desarrollo. (Fortunato & Alter, 2015). Aunque el impacto que puede generar es diferente para diversos países con las mismas condiciones (Z. Acs & Amorós, 2008; Z. J. Acs, Audretsch, Braunerhjelm, & Carlsson, 2012).

Desde una racionalidad económica los emprendedores identifican oportunidades de mercado⁶, influyen en variables macroeconómicas como el PIB, el empleo, entre otros. El estudio que se genera a partir de las ciencias económicas es principalmente dar respuesta a la pregunta, ¿el emprendimiento genera crecimiento económico?, diferentes aproximaciones se han realizado al respecto. El aporte de la teoría del crecimiento endógeno de Paul Romer, es una de ellas, resaltando la importancia del emprendimiento como aquel factor generador del spillover de conocimiento que produce un crecimiento económico, está en la competencia de las ciencias económicas. (Benavides, 1997; Romer, 1985).

En la teoría de crecimiento endógeno, se establece que el conocimiento es visto como una externalidad positiva en las economías de escala (Z. J. Acs & Armington, 2004). Esta incluye al conocimiento como uno de los factores que explica el crecimiento económico de una nación (i.e. aparte de los de tierra, trabajo y capital).

Sí bien las inversiones que se realizan para aumentar aquel conocimiento como factor de producción, el efecto que tienen en el crecimiento económico no es automático, como lo son los otros factores, es decir tiene un efecto indirecto y no se reflejará en el tiempo estimado. Es por tanto que se hace necesario la creación de mecanismos que faciliten aquel “spillover” de conocimiento. Una importante motivación para el emprendimiento es que se comercializan ideas, conocimiento, que en otro contexto no se diera tal transferencia. Estos emprendimientos sirven como conducto para general el “spillover” de conocimiento el cual contribuirá al crecimiento económico. En este sentido se afirma que el espíritu empresarial se identifica como uno de los mecanismos para facilitar la transferencia del conocimiento. (Z. J. Acs et al., 2012; Fontenele, De Moura, & Leocadio, 2011; Madsen, Neergaard, & Ulhøi, 2003; Mitra, Abubakar, & Sagagi, 2011; Qian, Acs, & Stough, 2013).

⁶ Venkataraman (1997) afirma que la dispersión de información entre los diferentes agentes económicos genera oportunidades de descubrir o crear bienes y servicios a causa de la desinformación sobre los mercados actuales de los bienes y servicios futuros.

1.2. El emprendimiento desde un Enfoque Psicológico

Desde un enfoque psicológico el emprendimiento es estudiado a partir de la relación con la teoría del capital humano propuesta por Becker (1993) en donde sostiene que el conocimiento proporciona a los individuos aumentos en sus capacidades cognitivas, lo que conlleva a potenciar las actividades que desarrolla el individuo de una manera más productiva y eficiente. Es entonces que si existen oportunidades para desarrollar una actividad económica, los individuos con capital humano mayor debería ser mejores en percibirlos. Una vez que participan en el proceso emprendedor, estos individuos también deben tener capacidad superior en la explotación de oportunidades de éxito. (Davidsson & Honig, 2003)

Por lo tanto, a pesar de que la teoría del capital humano asume su importancia para impulsar el espíritu empresarial, algunos sesgos pueden surgir, dependiendo de las características culturales de los individuos (e.g., un individuo con una sólida formación educativa puede ser influenciado al empleo formal y se desalienta a asumir riesgos, mientras que otro individuo con menos formación será más propensos a participar en actividades comerciales en busca de ascenso social, la exactitud compensar la falta de inversión en capital humano formal) (Mitra et al., 2011; Z. J. Acs & Armington, 2004).

En esta perspectiva el emprendimiento se enmarca desde las capacidades que tiene un individuo para emprender. En este proceso encontramos las capacidades adquiridas de los individuos por realizar procesos innovativos que contribuyan a un emprendimiento. Cabe resaltar que las empresas las hacen las personas, por lo tanto si se desea emprender el factor clave es el capital humano (Samagaio & Rodrigues, 2016).

Los atributos de los individuos contribuyen al desarrollo de emprendimiento desde una mirada persona-contexto. Los factores del ser como el modelo de conducta, los propósitos o metas del individuo impactan en el desarrollo del espíritu empresarial a través de sus relaciones con las

demás variables en todos los niveles de la organización. (Geldhof et al., 2014)

De acuerdo a esto el capital humano es particularmente importante en el contexto de la iniciativa empresarial. Un porcentaje significativo del valor de nuevas empresas es probable que sea determinada por la calidad de los empleados de la compañía, especialmente el equipo de alta dirección (Shrader & Siegel, 2007)

1.3. El emprendimiento desde un Enfoque Institucional

El emprendimiento desde el enfoque institucional se construye desde el pensamiento de North con la teoría institucional. North (1991) que las instituciones son las que reglamentan la sociedad, es decir desde otra mirada se puede afirmar que las instituciones son las que restringen y dan forma a la interacción humana.

Para North (1991) existen unas estructuras reguladoras que incluyen las leyes y las regulaciones que establece el gobierno con el fin de controlar los aspectos de la sociedad. Por otro lado, existen unas normas que se construyen socialmente con el tiempo, esta construcción está ligada a la moral y la ética de una sociedad. Los pilares institucionales normativos y cognitivos se construyen socialmente con el tiempo y llegan a ser percibida como objetiva y externa de los actores: no como el hombre, pero un orden natural y de hecho. La cultura es uno de los medios principales de la transmisión de las estructuras normativas y cognitivas mientras que los dos pilares institucionales normativos y cognitivos se basan en la cultura, hay las diferencias en los dos (Ahlstrom & Bruton, 2010).

Esta teoría institucional, tiene su campo de aplicación a las empresas, cómo lo afirman Urbano Pulido, Díaz Casero, & Hernández Mogollón (2007), no hay que limitar el concepto de institucionalismo de North puesto que este aplica para organizaciones: “La relación entre instituciones y organizaciones dará forma a la evolución y al cambio institucional y consecuentemente, este influirá en el desempeño económico a largo plazo” (p.12).

Cabe resaltar que la institucionalidad puede ser vista desde factores que condicionan el emprendimiento; en lo informal con el espíritu emprendedor, actitudes hacia el emprendimiento entre otras. Desde lo formal con organismos y medidas de apoyo para la creación de empresas, trámites y costos entre otros. Sin embargo dependiendo del análisis y del contexto algunos factores formales e informales no tienen incidencia sobre el emprendimiento (Álvarez & Urbano, 2011).

1.4 Aproximaciones a la Definición de Emprendimiento: una Mirada desde los Enfoques

Es importante destacar los aportes que se han dado a la definición de emprendimiento enmarcándolos en los enfoques expuestos con anterioridad, para así determinar desde qué mirada se ha abordado el fenómeno del emprendimiento y establecer vacíos en la literatura.

En sus inicios, el término emprendimiento lo definió Richard Cantillon en 1730 como aquella capacidad de autoempleo que podía generar una persona, con unos niveles de riesgo, en la adquisición de bienes en el presente para vender un nuevo producto con precios inciertos en el futuro, el cual percibe ganancias no fijas e inciertas (Ahmad & Seymour, 2006; Formichella, 2004). La definición de Cantillon, se basa en el emprendedor como un tomador de riesgo, que maneja una incertidumbre tal que puede ser tolerable cuando se da el acto de emprender.

El significado para Cantillon de emprendedor es aquel empresario dispuesto a asumir riesgos esperando una ganancia, con un mar de incertidumbres pendientes. Se puede enmarcar el enfoque que le da Cantillon al emprendimiento desde el económico ya que en esencia su definición refiere aquel margen de utilidades que percibe un emprendedor como factor de éxito para considerarse un emprendimiento, es decir, refiere variables económicas de la organización (Bustamante, 2004; Minniti, 2012).

Así mismo, es necesario resaltar el aporte que realiza Jaques Turgot (1759) al término

de emprendimiento, este sostiene que el emprendedor es el resultado de una decisión de inversión capitalista. La explicación que realiza Turgot es que el capitalista tiene a su disposición los factores de tierra, trabajo y capital con lo cual puede hacer uso de estos para generar una oportunidad de negocio o simplemente puede arrendarlo, si decide tomar la primera opción este se convertiría en un emprendedor desde una visión capitalista (Grebel, Pyka, & Hanusch, 2003). En este emprendimiento “capitalista”, el emprendedor se enfrenta a unos riesgos los cuales son canalizados a través de su propio capital (Formaini, 2001; Rodríguez, 2009).

El enfoque que Turgot le da al emprendimiento es similar al de Cantillon, los dos, se enfocan en cómo explicar el fenómeno del emprendimiento desde el ámbito económico. Considerando Turgot que el emprendedor es un capitalista por naturaleza el cual generará riqueza a medida que los factores de producción sean explotados lo que se traducirá en un crecimiento económico.

A partir de los aportes de Cantillon y Turgot, se abren posibilidades de llevar el término emprendimiento, a nuevas dimensiones. En esta nueva búsqueda por la integración de conceptos cabe destacar el valioso aporte que realiza Jean Baptiste Say (1816) al definir los emprendedores cuando se refiere a que es un trabajador superior y que existe una diferencia marcada entre el ser capitalista y emprendedor (Say, 1851), ya que al emprendedor tiene la capacidad de administrar de acuerdo a una serie de factores de producción, para construir un nuevo ente productivo (Gomez, 2013). Es entonces que el emprendedor para Say es un agente de cambio.

En este sentido Say establece que la función del emprendedor está en comprender como se desempeñan los procesos y el mercado, a partir de este entendimiento establecer estrategias para la gestión del producto en su comercialización.

A pesar de las concepciones económicas expuestas por Say, es importante destacar su aporte desde el enfoque del desarrollo humano y social, es posible afirmar que es el primer autor que rescata el emprendimiento generador

de desarrollo en una sociedad (Ahmad & Seymour, 2006). Say afirma que: “un país dotado principalmente de comerciantes, industriales y agricultores será más próspero que uno en el que principalmente halla individuos dedicados al arte o a la ciencia”. Say establece que estos son importantes para el desarrollo de una sociedad puesto que genera oportunidades para que los individuos tengan la capacidad de adquirir y disfrutar de las libertades que plantea Sen, cuando concibe el desarrollo como la difusión de las libertades, sobre todo fundamentales, de las personas.

En esta línea se encuentra Frank Knight (1921), influenciado por Cantillon, el cual analiza el emprendimiento desde el enfoque económico, como los demás autores referentes. Knight (1921) expone que el emprendedor está sujeto a la incertidumbre y al riesgo por lo tanto es el encargado de modificar situaciones desconocidas e inciertas (i.e., incertidumbre) en posibilidades que puedan ser empleadas para generar beneficios (Filion, 2003; Tarapuez, Zapata, & Agreda, 2008). Knight manifiesta que el espíritu empresarial se caracteriza principalmente por la acción verdadera bajo incertidumbre., y es esta, para él, la esencia del emprendedor, el actuar bajo estas condiciones (Langlois & Cosgel, 1993).

En este sentido, podemos resaltar los valiosos aportes de Schumpeter (1928) en la definición del emprendedor. Para Schumpeter, el sistema económico está considerado como un flujo circular cerrado, debido al estado de equilibrio a través de una reiteración continua de los flujos entre los compradores y vendedores (Catarina, 2012). Al proponer la teoría de destrucción creativa, Schumpeter se centra en una estrategia para que las empresas nacientes puedan desarrollarse imitando aquellas innovaciones de la empresa que creó dicha innovación lo que genera un efecto en cadena, pero que con el tiempo no será sostenible (Valencia de Lara & Patlán Pérez, 2011).

La visión schumpeteriana del empresario es que este genera constantemente un desequilibrio económico porque por medio de la innovación ya realizada por otra organización pero aprovechada

por otro empresario, entran en un mercado el cual ya está establecido y lo que produce es saturación de mercado, por lo cual recibe este nombre de destrucción creativa (Schumpeter, 1934). De esta manera, el empresario rompe el equilibrio existente y crea el desequilibrio económico, por lo que el empresario schumpeteriano encarna el cambio socioeconómico permanente y el dominio de los mejores individuos en una sociedad (Montoya, 2004; Valencia de Lara & Patlán Pérez, 2011, p.22).

Para Schumpeter, el enfoque del emprendimiento es desde una mirada económica, debido a que busca incentivar mediante la innovación el desequilibrio de las empresas para poder generar un equilibrio cuando se estabilicen los mercados.

Otro aporte significativo a la definición de emprendimiento es el hecho por Kirzner (1976). Este introduce tres conceptos claves: aprendizaje espontáneo, atención y el descubrimiento empresarial (Catarina, 2012). De acuerdo a esto, por la existencia de información incompleta por la incertidumbre de los mercados, esto implica caer en una ignorancia pura. El descubrimiento empresarial ayuda a que esta ignorancia sea mínima, ya que aumenta el conocimiento mutuo entre los participantes y hace que el mercado se equilibre (Kirzner, 1997).

En la misma línea de pensamiento de Schumpeter, se define Kirzner, el cual es desde una perspectiva económica que busca estimular el descubrimiento empresarial para reducir la ignorancia pura y que los mercados se equilibren.

Finalmente, se resalta el aporte de Drucker (1986) el cual le da la connotación de empresario innovador a los emprendedores, este es basado en una teoría económica y social. Resalta que los fenómenos de constante cambio son normales y saludables, y que toda sociedad debe estar en esa misma sintonía para identificar y explotar las oportunidades.

Drucker plantea que para realizar una identificación de oportunidades de innovación (i.e., emprendimientos) se pueden analizar la

empresa o industria y el entorno de ella. En este se monitorean siete áreas las cuales son: lo inesperado, la incongruencia, la innovación basada en las necesidades de los procesos, cambios en la estructura industrial o de mercado, demográfica, cambios en la percepción y nuevo conocimiento.

El aporte de Drucker está influenciado desde la corriente de Say hasta la de Schumpeter en la cual utilizan un enfoque económico para aproximarse al emprendimiento. Puesto que al igual que Schumpeter, Drucker referencia al emprendimiento como un empresario innovador.

1.5. El emprendimiento desde un enfoque heterodoxo: Desarrollo Humano

A la hora de abordar el éxito del emprendimiento a la fecha no se ha relacionado con el desarrollo de una sociedad, sino que se ha identificado como generador de inequidades en ella, haciendo que se concentren las riquezas en unos pocos y las necesidades en muchos. Con base a esta visión Gomez (2013) plantea que cuando un empresario obtiene beneficios por el bien o servicio con el cual ha desarrollado el emprendimiento, estos no solo lo benefician a él si no que a la sociedad también, puesto que existe una mayor disposición de los bienes existentes en el mercado con lo cual tendrá mejores opciones para mejorar su calidad de vida, es decir, que se hace necesario tener un horizonte más amplio del fenómeno del emprendimiento y es que este reflejará de cierta manera el desarrollo de una sociedad.

Con base en esto, cuando se analiza el emprendimiento como estrategia para el desarrollo humano y social, se encuentra que la literatura referente a esta relación es poco desarrollada y analizada a lo largo de su historia y es que la importancia sobre todo del enfoque económico fue importante para el campo del emprendimiento debido a que estaba relacionada netamente con el crecimiento económico de los países.

La relación entre emprendimiento y estrategia como disciplinas se da en el campo de las organizaciones y sus acciones, para Gómez

(2004) aquellas acciones emprendedoras basadas en acciones estratégicas son las relaciones entre el emprendimiento y la estrategia, es decir, identificando aquellas estrategias que se requieren tomar en ambientes dinámicos y con una alta incertidumbre. Ahora bien, es posible realizar una triangulación que vincule el emprendimiento, la estrategia y el desarrollo humano; siendo este último producto de la relación estrecha entre el emprendimiento y la estrategia, para este enfoque se concibe el desarrollo humano visto desde los postulados de Amartya Sen.

En la corriente de pensamiento del emprendimiento como estrategia para el desarrollo humano encontramos a Amartya Sen, está concibe el desarrollo como aquella disponibilidad que tienen los individuos en disfrutar de sus libertades. Sen (2000) establece que: “El desarrollo puede concebirse como un proceso de expansión de las libertades reales de que disfrutaban los individuos” (p.19).

Sen (2000) considera que: “A veces la falta de libertades fundamentales está relacionada directamente con la pobreza económica” (p. 20). Esta afirmación tiene validez desde distintos puntos de vista, una sociedad la cual no pueda brindar aquellas garantías económicas de subsistencia a sus individuos no está brindando la posibilidad a las personas de tener libertades económicas y esto a su vez trae consigo las libertades sociales, políticas y culturales. La utilidad de la riqueza reside en las cosas que nos permite hacer; es decir, en las libertades fundamentales que nos ayuda a conseguir.

Esto difiere de las concepciones de desarrollo anteriormente detalladas, sobre todo la que enfatiza sobre el enfoque económico. Las libertades que plantea Sen dependen, entre otras cosas, de la industrialización, el progreso tecnológico o la modernización social, es decir, una sociedad que esta industrializada, tendrá más opciones que ofrecerles a sus individuos puesto que su calidad de vida será mejor, se tendrán mejores accesos a puestos de trabajo lo que aumentará las libertades de las personas.

En este análisis, podemos inferir que aquel desarrollo que gozaría un individuo sería el de ser capaz de disfrutar de sus libertades en todas las dimensiones. Es importante resaltar aquellas libertades que dispone el individuo son mutuamente excluyentes, es decir sí una persona no goza de por lo menos una de las cuatro libertades que plantea Sen, no se puede considerar aquella persona que tenga la capacidad para un desarrollo humano y así mismo una sociedad.

Sen (2000) afirma que las libertades que disfrutaban los individuos son importantes para el proceso de desarrollo por dos razones fundamentales:

La razón de la evaluación: El progreso ha de evaluarse principalmente en función del aumento que hayan experimentado o no las libertades de los individuos; **La razón de la eficacia:** El desarrollo depende totalmente de la libre agencia de los individuos. La industrialización, el progreso tecnológico o la modernización social pueden contribuir significativamente a expandir la libertad de hombre (p. 20).

La razón de evaluación es importante puesto que evalúa el progreso que se ha tenido en el desarrollo humano de los individuos. Si no se pudiera evaluar, no se tendría evidencia del avance en la consecución de las libertades de los individuos. Además es clave determinar hasta qué punto la persona funciona de acuerdo a sus libertades de manera adecuada (Cejudo, 2006). Por otro lado la razón de eficacia tiene relación las libertades individuales y el desarrollo social. Los individuos que posean libertades individuales desde oportunidades económicas, libertades políticas, posibilidades de salud, educación, es decir de aquellas libertades fundamentales permitirán a un conjunto de individuos con las mismas posibilidades tener finalmente un desarrollo social.

1.6. El emprendimiento como catalizador

El emprendimiento ha sido abordado por diferentes autores, quienes bajo distintos enfoques han concebido el concepto de emprendimiento y el rol del emprendedor en

el desarrollo. El primer enfoque, denominado enfoque económico, considera al emprendedor como motor de desarrollo de la sociedad y eje del crecimiento económico; a este hacen referencia muchos autores en sus postulados. El segundo enfoque, denominado enfoque Psicológico, considera las capacidades del individuo como potenciador de actividades. El tercer enfoque, denominado enfoque Institucional, postula que las instituciones reglamentan la sociedad y condicionan el emprendimiento. Y un último enfoque, denominado enfoque de Desarrollo Humano, ve al emprendimiento como estrategia para el desarrollo humano.

En la tabla 1 se presenta un resumen de las definiciones que caracterizan a los diferentes enfoques del emprendimiento como catalizador, además se hace énfasis en los principales autores que lo han definido y en los aspectos claves a los que se han referido a través del tiempo.

2. Metodología

Para soportar la evidencia sobre cómo el emprendimiento está relacionado con el desarrollo humano y social se plantearon dos gráficos de dispersión donde se identifique inicialmente una posible relación entre la Tasa de Actividad Emprendedora –TEA- con el Índice de Desarrollo Humano –IDH y entre la TEA y el Índice de Progreso Social –IPS-.

Posteriormente se aplicará un análisis correlacional entre la tasa de actividad TEA para el año 2014 la cual mide las iniciativas empresariales que van entre 0 a 3,5 años en el mercado realizadas por una población entre 18 a 64 años ya sea que son nuevos emprendedores o gerentes-propietario de nuevos negocios. Esta información será tomada del Global Entrepreneurship Monitor –GEM-. A su vez, el Índice de Desarrollo Humano –IDH- tiene en cuenta tres (3) dimensiones para su análisis: Salud, medida mediante la esperanza de vida al nacer. Educación, medida por los años de escolaridad y los años esperados de escolaridad. Riqueza, medido por el ingreso nacional bruto per cápita. Cada una de estas dimensiones se expresa en valores entre 0 y 1 y finalmente se ponderan entre estas para obtener el IDH. Se tuvo en cuenta los datos

Tabla 1. *Emprendimiento como catalizador*

El emprendimiento como catalizador				
Enfoque	Definición	Principales autores	Año	Aspectos claves
Económico	Este enfoque considera a los emprendedores como motor de crecimiento económico de una nación; éstos propician el cambio, la rivalidad y la competencia, lo cual se refleja en el desarrollo de una sociedad - Desde lo expuesto por Romer (1985)	Cantillon	1730	Riesgo, precios, ganancias
		Knight	1921	Incertidumbre, riesgo
		Schumpeter	1934	Compradores y vendedores
		Ely and Hess	1937	Tomador de responsabilidades, factores de producción,
		McClelland	1961	Alguien que ejerce algún control sobre un medio de producción, más de lo que se puede consumir (que se pueda comercializar)
		Leibenstein	1968	Creación de empresas donde no hay un mercado ni función de producción definida.
		Palmer	1971	Medición e interpretación de riesgo para la toma de decisiones.
		Draheim	1972	Crecimiento y prosperidad mas allá de la etapa de creación de empleo.
		Turgot	1977	Tierra, trabajo y capital
		Hull, Bosley and Udell	1980	Tomador de riesgo, incertidumbre
		Lachman	1980	Combinaciones de factores de producción, creación de marca de la empresa.
		Mescon y Montanari	1981	Fundadores de nuevos negocios.
Drucker	1986	Lo inesperado, la incongruencia, la innovación basada en las necesidades de los procesos, cambios en la estructura industrial o de mercado, demográfica, cambios en la percepción y nuevo conocimiento		
Kirzner	1997	Aprendizaje espontaneo, atención y el descubrimiento empresarial		

Psicológico	Este enfoque considera que el conocimiento le proporciona al individuo aumento en sus capacidades cognitivas, permitiéndole potenciar actividades que este desarrolla. Se enmarca desde las capacidades que tiene un individuo para emprender - Desde lo expuesto por Becker (1993)	Hisrich and O'Brien	1981	Perseverancia, disciplina, deseo de éxito, orientación a la acción, orientación al logro.
Institucional	Este enfoque considera que las instituciones son las que reglamentan la sociedad, es decir, que las instituciones son las que restringen y/o dan forma a la interacción humana a través de estructuras reguladoras con el fin de controlar los aspectos de la sociedad. La institucionalidad puede ser vista desde factores institucionales que condicionan el emprendimiento - Desde lo expuesto por North (1991)	Hornaday and Aboud	1971	Al menos tenga 8 empleados con al menos 5 años establecido (necesidad de mejoramiento, liderazgo, tendencias en innovación)
Desarrollo Humano	Este enfoque considera al emprendimiento como estrategia de desarrollo humano, donde se concibe el desarrollo como aquella disponibilidad que tienen los individuos en disfrutar de sus libertades - Desarrollo Sen (2000)	Say	1851	Comerciantes, industriales y agricultores

Fuente: Elaboración propia a partir de los postulados de los autores.

del año 2014 provenientes del Programa de las Naciones Unidas –PNUD- puesto que eran los más actualizados (PNUD, 2015).

Así mismo, se realizará un análisis correlacional entre la tasa de actividad emprendedora –TEA- y el Índice de Progreso Social –IPS- con el fin de evidenciar una asociación entre las variables. Cabe resaltar que el IPS tiene en cuenta tres (3) dimensiones: Necesidades básicas; medidas por la nutrición y asistencia médica básica, agua y saneamiento, vivienda y seguridad personal. Fundamentos de Bienestar; medidos por el acceso a conocimientos básicos, acceso a información y comunicaciones, salud y bienestar y sustentabilidad del ecosistema. Finalmente las Oportunidades; medidas por los derechos personales, libertad personal y de elección, tolerancia e inclusión, acceso a educación superior. Este índice por ser construido relativamente nuevo, se tendrá en cuenta el año 2015, la información del IPS será tomada del Social Progress Imperative (Social Progress Imperative, 2016).

Para efectuar un análisis correlacional, se aplicará inicialmente unas pruebas de normalidad por cada variable con el fin de determinar si los datos se distribuyen normalmente a fin de escoger aquel coeficiente de correlación más apropiado (i.e., si al menos una de las variables, en este caso TEA-IDH y TEA-IPS se distribuyen normalmente se aplicará un coeficiente de correlación de Pearson, por el contrario se utilizará el coeficiente de correlación de Spearman). La prueba de normalidad más apropiada es la de Kolmogorov-Smirnov porque el número de observaciones es mayor a 50.

Por lo tanto se plantearán las siguientes hipótesis.

Prueba de Hipótesis variable TEA

Ho: el conjunto de datos de la variable TEA sigue una distribución normal
H₁: el conjunto de datos de la variable TEA no sigue una distribución normal

Prueba de Hipótesis variable IDH

Ho: el conjunto de datos de la variable IDH sigue una distribución normal
H₁: el conjunto de datos de la variable IDH no sigue una distribución normal

Prueba de Hipótesis variable IPS

Ho: el conjunto de datos de la variable IPS sigue una distribución normal
H₁: el conjunto de datos de la variable IPS no sigue una distribución normal

Una vez se haya determinado si las variables a analizar siguen una distribución normal se determinará mediante un coeficiente de correlación el grado de asociación entre estas. Así, el coeficiente de correlación oscila entre -1 y +1, un valor de -1 o +1 indica una correlación lineal perfecta: para el caso de -1 una correlación lineal negativa perfecta, mientras que en el caso de +1 una correlación lineal positiva perfecta. De acuerdo a esto, entre más se acerca a 1 habrá una mayor relación lineal entre las variables (Fernández S. & Pértiga Díaz, 1997).

Teniendo en cuenta la disponibilidad de los datos para el caso de las correlaciones entre las variable TEA y el IDH se tomó una muestra de 58 países alrededor del mundo para el año 2014, en cuanto a la construcción del análisis entre TEA e IPS se tomó una muestra de 54 países en el año 2015 debido a que los datos sobre el IPS están desde este año.

3. Resultados Empíricos

La tabla 2 muestra los resultados del Test de normalidad Kolmogorov-Smirnov para cada variable del estudio. En este sentido, con un nivel de significación del 0,05 hay suficiente evidencia estadística para rechazar dos de las hipótesis nulas planteadas para las variables TEA e IDH. Sin embargo, la variable IPS muestra una distribución normal ya que el p valor (0.200) es mayor al nivel de significancia por lo tanto se acepta dicha hipótesis nula.

Con base en los resultados de la tabla 2, el coeficiente de correlación que se aplicará para la relación entre la TEA y el IDH será el coeficiente de Spearman puesto que los datos

Tabla 2. Pruebas de normalidad Kolmogorov-Smirnov

Resumen de contrastes de hipótesis				
	Hipótesis nula	Prueba	Sig.	Decisión
1	La distribución de TEA es normal con la media 13.54 y la desviación estándar 7.897.	Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra	.005 ¹	Rechace la hipótesis nula.
2	La distribución de IDH es normal con la media 0.80 y la desviación estándar 0.115.	Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra	.033 ¹	Rechace la hipótesis nula.
3	La distribución de IPS es normal con la media 72.14 y la desviación estándar 10.497.	Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra	.200 ^{1,2}	Conserve la hipótesis nula.

Se muestran significaciones asintóticas. El nivel de significación es .05.

¹ Lilliefors corregido

² Este es un límite inferior de la verdadera significación.

no se distribuyen normalmente. Por otra parte, para el caso de la relación entre TEA e IPS, se aplicará el coeficiente de correlación de Pearson porque se cumple la condición de que al menos una variable sigue una distribución normal.

El gráfico 1 presenta los resultados empíricos sobre la relación entre emprendimiento y desarrollo Humano, teniendo en cuenta los niveles de TEA y niveles de IDH. De acuerdo al gráfico de dispersión se evidencia una posible relación lineal negativa entre las variables analizadas.

En este sentido, para corroborar dicha relación entre las variables, la tabla 3 muestra las pruebas de correlación del el coeficiente de

correlación de Spearman, que para el caso entre la TEA y IDH dio como resultado un coeficiente de -0,716. De acuerdo a esto, hay evidencia estadística para suponer la relación lineal entre las variables TEA e IDH.

El gráfico 2 presenta los resultados empíricos sobre la relación entre emprendimiento y desarrollo Humano, teniendo en cuenta los niveles de TEA y niveles de IDH. De acuerdo al gráfico de dispersión se evidencia una posible relación lineal negativa entre las variables analizadas.

A partir de la tabla. 4 que corrobora la relación lineal negativa entre las variables TEA e IDH, se puede afirmar que hay evidencia estadística

Tabla 3. Correlación de Spearman entre las variables TEA-IDH

		Correlaciones		
		TEA	IDH	
Rho de Spearman	TEA	Coeficiente de correlación	1.000	-.716**
		Sig. (bilateral)	.	.000
		N	58	58
Rho de Spearman	IDH	Coeficiente de correlación	-.716**	1.000
		Sig. (bilateral)	.000	.
		N	58	58

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: elaboración propia

Tabla 4. Correlación de Pearson entre las variables TEA-IPS

		Correlaciones	
		TEA	IPS
TEA	Correlación de Pearson	1	-.154**
	Sig. (bilateral)		.000
	N	53	53
IPS	Correlación de Pearson	-.154**	
	Sig. (bilateral)	.000	
	N	53	53

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

para afirmar dicha relación. Se demuestra que de acuerdo al coeficiente de correlación de Pearson, que para el caso entre la TEA e IDH dio como resultado un coeficiente de $-0,514$ el cual fue significativo.

Estos resultados empíricos servirán de base para investigaciones futuras que relacionen el emprendimiento y el desarrollo humano con lo cual se abre un campo de investigación que pueda elevar la frontera del conocimiento.

Conclusiones

El emprendimiento es un campo que ha ido evolucionando recientemente debido a las maneras de abordar su objeto de estudio desde lo expuesto por Gartner, se ha analizado principalmente al emprendimiento desde tres enfoques: económico, psicológico e institucional.

Según el enfoque económico, el emprendimiento es el motor para el crecimiento económico de una nación, estos catalizan el cambio y la innovación al interior de los territorios, y se evidencia en el tejido empresarial con más y mejores empresas, el incremento en la rivalidad y la competencia entre las empresas lo cual se refleja en el desarrollo de la sociedad.

En cuanto al enfoque psicológico, el emprendimiento se enmarca desde las capacidades que tiene un individuo para emprender. En este proceso encontramos las capacidades adquiridas de los individuos para realizar procesos innovativos que contribuyan a incrementar el número de emprendimientos en el tiempo.

En el enfoque institucional, el emprendimiento está determinado por factores institucionales que condicionan la creación de nuevas empresas; desde lo informal con el espíritu emprendedor, actitudes hacia el emprendimiento entre otras y desde lo formal con organismos y medidas de apoyo para la creación de empresas, trámites y costos entre otros.

Los resultados empíricos demuestran una relación entre el emprendimiento y el desarrollo humano, por lo tanto esto abre posibilidades un campo que aún no se ha explorado y que presenta oportunidades para investigar y profundizar.

Recomendaciones

La mayoría de los autores representativos del emprendimiento principalmente explican este fenómeno desde un enfoque económico, solamente Say el cual explica el emprendimiento desde el ámbito económico y del desarrollo humano argumentando que un país dotado principalmente de comerciantes, industriales y agricultores será más próspero que uno en el que principalmente halla individuos dedicados al arte o a la ciencia. Además establece que estos son importantes para el desarrollo de una sociedad puesto que genera oportunidades para que los individuos tengan la capacidad de adquirir y disfrutar de las libertades que plantea Sen, cuando concibe el desarrollo como la difusión de las libertades, sobre todo fundamentales, de las personas.

La relación entre emprendimiento y estrategia como disciplinas se da en el campo de las

organizaciones y sus acciones, para Gómez (2004) aquellas acciones emprendedoras basadas en acciones estratégicas son las relaciones entre el emprendimiento y la estrategia, es decir, identificando aquellas estrategias que se requieren tomar en ambientes dinámicos y con una alta incertidumbre. Ahora

bien, es posible realizar una triangulación que vincule el emprendimiento la estrategia y el desarrollo humano, siendo este último producto de la relación estrecha entre el emprendimiento y la estrategia, para este enfoque se concibe el desarrollo humano visto desde los postulados de Amartya Sen.

Referencias Bibliográficas

- Acs, Z., & Amorós, J. (2008). Entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America. *Small Business Economics*, 31(3), 305–322. Recuperado de: <http://doi.org/10.1007/s11187-008-9133-y>
- Acs, Z. J., & Armington, C. (2004). Employment growth and entrepreneurial activity in cities. *Regional Studies*, 38(November), 911–927. Recuperado de: <http://doi.org/10.1080/0034340042000280938>
- Acs, Z. J., Audretsch, D. B., Braunerhjelm, P., & Carlsson, B. (2012). Growth and entrepreneurship. *Small Business Economics*, 39(2), 289–300. Recuperado de: <http://doi.org/10.1007/s11187-010-9307-2>
- Ahlstrom, D., & Bruton, G. D. (2010). Rapid institutional shifts and the co-evolution of entrepreneurial firms in transition economies. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 34(3), 531–554. Recuperado de: <http://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00373.x>
- Ahmad, N., & Seymour, R. G. (2006). Nadim Ahmad, Statistics Directorate, OECD; Richard Seymour, The University of Sydney, Australia. The word entrepreneur itself derives from the French verb *entreprendre*, meaning „to undertake“. 1. *Statistics*, 16(January), 1–22. Recuperado de: <http://doi.org/10.2139/ssrn.1090372>
- Alvarez, C., & Urbano, D. (2011). Una década de investigación sobre el GEM: logros y retos. *Academia Revista Latinoamericana de Administración*, (46), 1–34.
- Álvarez, C., & Urbano, D. (2011). Environmental factors and entrepreneurial activity in Latin America. *Academia*, 16760(48), 31–45. Recuperado de: <http://www.scopus.com/inward/record.url?eid=2-s2.0-84865385365&partnerID=40&md5=d981569b5d1161a12f2217f6ff465fa6>
- Becker, G. S. (1993). *Human Capital*. University of Chicago press.
- Benavides, Ó. a. (1997). Teoría Del Crecimiento Endogeno. *Cuadernos de Economía*, 16, 46–67.
- Bustamante, J. C. (2004). Crecimiento económico , nuevos negocios y actividad emprendedora. *Visión Gerencial*, 3, 13. Recuperado de: <http://132.248.9.1:8991/hevila/Visiongerencial/2004/vol3/no1/1.pdf>
- Catarina, V. (2012). *The Entrepreneur in Economic Theory: from an invisible man toward a new research field*.
- Cejudo Córdoba, R. (2006). Desarrollo humano y capacidades. Aplicaciones de la teoría de las capacidades de Amartya Sen a la educación. *Revista Española de Pedagogía*, 64(234), 365–380.
- Davidsson, P., & Honig, B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18(3), 301–331. Recuperado de: [http://doi.org/10.1016/S0883-9026\(02\)00097-6](http://doi.org/10.1016/S0883-9026(02)00097-6)
- Drucker, P. (1986). *Innovation and Entrepreneurship*: Routledge.
- Fernández S., P., & Pértega Díaz, S. (1997). Investigación: relación entre variables cuantitativas. *Cad Atención Primaria*, 4, 141–144. Recuperado de: http://desarrollo.fisterra.com/mbe/investiga/var_cuantitativas/var_cuantitativas2.pdf

- Filion, L. J. (2003). Emprendedores y propietarios-dirigentes de pequeña y mediana empresa (PME). *Administración Y Organizaciones*, 10(5), 113–153.
- Fontenele, R. E., De Moura, H. J., & Leocadio, A. L. (2011). Capital humano, emprendedorismo e desenvolvimento: evidências empíricas nos municípios do Ceará. *Revista de Administração Mackenzie*, 12(5), 182–208. Recuperado de: <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=a9h&AN=70452273&site=ehost-live>
- Formaini, R. L. (2001). The engine of capitalist process: entrepreneurs in economic theory. *Economic and Financial Review*, 2–11. Recuperado de: <http://67.208.38.236/assets/documents/research/efr/2001/efr0104a.pdf>
- Formichella, M. (2004). *El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local*. Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (Vol. 1439).
- Fortunato, M. W.-P., & Alter, T. (2015). Community entrepreneurship development: an introduction. *Community Development*, 5330(March), 1–12. Recuperado de: <http://doi.org/10.1080/15575330.2015.1080742>
- Gartner, W. (1985). A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. *Academy of Management Review*.
- Gartner, W. (1989). Who is an entrepreneur? Is a question worth asking. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 47–67. Recuperado de: https://books.google.de/books?hl=en&lr=&id=xDe6ilkLCggC&oi=fnd&pg=PA178&dq=entrepreneur+personality+traits&ots=T8E_yVXtal&sig=YPq1hS7hg1NAKtjgualEaJDgrsI
- Geldhof, G. J., Malin, H., Johnson, S. K., Porter, T., Bronk, K. C., Weiner, M. B., ... Damon, W. (2014). Entrepreneurship in young adults: Initial findings from the young entrepreneurs study. *Journal of Applied Developmental Psychology*, 35(5), 410–421. Recuperado de: <http://doi.org/10.1016/j.appdev.2014.07.003>
- Gomez, A. (2013). EL EMPRENDEDOR Y SU IMPACTO EN LA SOCIEDAD. *Revista de Instituciones, Ideas Y Mercados*, 58, 5–18.
- Gómez, L. (2004). Creación de empresas y estrategia. *Pensamiento y Gestión*, 17, 112–133.
- Grebel, T., Pyka, A., & Hanusch, H. (2003). An Evolutionary Approach to the Theory of Entrepreneurship. *Industry & Innovation*, 10(4), 493–514. Recuperado de: <http://doi.org/10.1080/1366271032000163702>
- Kirzner, I. (1997). Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach. *Journal of Economic Literature*, 35(1), 60–80.
- Knight, F. (1921). *Risk, uncertainty and profit*. Stanford University Library. Recuperado de: <http://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Kotey, B. (2006). Entrepreneurship and regional development: A theoretical framework. *Small Enterprise Research*, 14(2), 20–45. Recuperado de: <http://doi.org/10.5172/ser.14.2.20>
- Langlois, R. N., & Cosgel, M. M. (1993). Frank Knight on risk, uncertainty, and the firm: a new interpretation. *Economic Inquiry*, 31(3), 456–465. Recuperado de: <http://doi.org/10.1111/j.1465-7295.1993.tb01305.x>
- Madsen, H., Neergaard, H., & Ulhøi, J. P. (2003). Knowledge-intensive entrepreneurship and human capital. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 10(4), 426–434. Recuperado de: <http://doi.org/10.1108/14626000310504738>
- Minniti, M. (2012). El emprendimiento y el crecimiento económico de las naciones. *Economía Industrial*, (383), 23–30. Recuperado de: <http://doi.org/10.15174/au.2014.701>
- Mitra, J., Abubakar, Y. a., & Sagagi, M. (2011). Knowledge creation and human capital for development: the role of graduate entrepreneurship. *Education + Training*, 53(5), 462–479. Recuperado de: <http://doi.org/10.1108/00400911111147758>

- Montoya, O. (2004). Schumpeter, innovación y determinismo tecnológico. *Scientia et Technica*, 10(25), 209–213.
- Neira, I., Portela, M., Cancelo, M. C., & Calvo, N. (2013). Social and human capital as determining factors of entrepreneurship in the Spanish Regions. *Investigaciones Regionales*, 26(26), 115–139. Recuperado de: <http://ideas.repec.org/a/ris/invreg/0233.html>
- North, D. C. (1991). Institutions. *Jornal Economic Perspectives*, 5(1), 97–112.
- Osorio, F., Gálvez, E., & Murillo, G. (2010). La estrategia y el emprendedor: diversas perspectivas para el análisis. *Cuadernos de Administración*, Vol.1(No.43), 65–80. Recuperado de: <http://www.scielo.org.co/pdf/cuadm/n43/n43a6.pdf>
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (2015). Informe sobre Desarrollo Humano 2015, 48. Recuperado de: http://hdr.undp.org/sites/default/files/2015_human_development_report_overview_-_es.pdf
- Qian, H., Acs, Z. J., & Stough, R. R. (2013). Regional systems of entrepreneurship: The nexus of human capital, knowledge and new firm formation. *Journal of Economic Geography*, 13(4), 559–587. Recuperado de: <http://doi.org/10.1093/jeg/lbs009>
- Rodríguez, A. (2009). Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial. *Pensamiento y Gestión*, 26, 94–119.
- Romer, P. (1985). Increasing Returns and Long Run Growth. *Journal of Political Economic*, 95(5), 1002–37.
- Samagaio, A., & Rodrigues, R. (2016). Human capital and performance in young audit firms. *Journal of Business Research*, 1–6. Recuperado de: <http://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.04.137>
- Say, J. B. (1851). *A treatise on political economy*. J Grigg.
- Schumpeter, J. A. (1934). *Teoría del desenvolvimiento economico: una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico*. Transaction Publishers.
- Sen, A. (2000). *Desarrollo y libertad* (Primera). Barcelona: Editorial Planeta.
- Shrader, R., & Siegel, D. S. (2007). Assessing the relationship between human capital and firm performance: Evidence from technology-based new ventures. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 31(6), 893–908. Recuperado de: <http://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2007.00206.x>
- Singer, S., Amorós, E., & Moska, D. (2015). *Global Entrepreneurship Monitor - 2014 Global Report*. *Global Entrepreneurship Monitor*. Recuperado de: <http://doi.org/ISBN: 978-1-939242-05-1>
- Social Progress Imperative. (2016). *2015 Índice de Progreso Social*. Washington, United States.
- Tarapuez, E., Zapata, J., & Agreda, E. (2008). Knight Y Sus Aportes a La Teoría Del Emprendedor, 24(106), 83–98. Recuperado de: <http://www.scielo.org.co/pdf/eg/v24n106/v24n106a05.pdf>
- Urbano Pulido, D., Díaz Casero, J. C., & Hernández Mogollón, R. (2007). La teoría económica institucional: el enfoque de North en el ámbito de la creación de empresas. *Decisiones Basadas en el Conocimiento y en el Papel Social de La Empresa*. Vol 2, 1–15.
- Valencia de Lara, P., & Patlán Pérez, J. (2011). Empresario innovador y su relación con el desarrollo económico. *Tec Empresarial*, 5, 21–27.
- Venkataraman, S. (1997). THE DISTINCTIVE DOMAIN OF ENTREPRENEURSHIP RESEARCH. *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*, 3(October), 119–138. Recuperado de: <http://doi.org/10.2139/ssrn.1444184>