



# Journal of Innovation & Knowledge

www.elsevier.es/jik



## Artículo conceptual

# Crecimiento, progreso económico y emprendimiento



Miguel Ángel Galindo-Martín<sup>a</sup>, María Teresa Méndez-Picazo<sup>b,\*</sup>  
y María Soledad Castaño-Martínez<sup>c</sup>

<sup>a</sup> Facultad de Derecho y Ciencias Sociales, Universidad de Castilla-La Mancha, Ciudad Real, España

<sup>b</sup> Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense de Madrid, Madrid, España

<sup>c</sup> Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Albacete, España

### INFORMACIÓN DEL ARTÍCULO

Historia del artículo:

Recibido el 27 de diciembre de 2015

Aceptado el 13 de enero de 2016

Códigos JEL:

E62

O40

Palabras clave:

Crecimiento

Progreso

Emprendedor

Justicia distributiva

Principio de compensación

### R E S U M E N

Los economistas han estado tradicionalmente interesados en analizar los factores que estimulan el crecimiento económico y uno de los que se han contemplado es el papel desempeñado por los emprendedores. Ahora bien, en este análisis es necesario también contemplar cómo se ve afectado el progreso económico y también la justicia distributiva. Habitualmente se ha considerado que crecimiento y progreso eran sinónimos, pero siguiendo a Holcombe (2007) cabe distinguirlos ya que el primero está relacionado con la cantidad de producto mientras que el progreso económico lo está con la calidad del producto. Ello es importante porque algunas de las medidas de política económica diseñadas para favorecer el crecimiento pueden generar problemas, por ejemplo, desigualdad, que habrá que solucionar, por ejemplo a través de un «principio de compensación» para evitar que la justicia distributiva y el progreso se vean perjudicados. El objetivo de este artículo es analizar estas cuestiones. Para ello comenzaremos refiriéndonos a la relación que existe entre crecimiento y progreso económicos, para pasar después a centrarnos en los aspectos de la justicia distributiva y a exponer algunas medidas a llevar a cabo para favorecer a ambos desde el ámbito de la política económica.

© 2016 Journal of Innovation & Knowledge. Publicado por Elsevier España, S.L.U. Este es un artículo Open Access bajo la licencia CC BY-NC-ND (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>).

### Growth, economic progress and entrepreneurship

#### A B S T R A C T

Economists have traditionally been interest in analyzing economic growth enhancing factors. Entrepreneurship is one of factors considered by economists. However, in this analysis is also necessary to be considered how economic progress and distributive justice are affected. Usually economic growth and progress have been considered as synonymous,

JEL classification:

E62

O40

\* Autor para correspondencia.

Correo electrónico: [mmendezpi@ccee.ucm.es](mailto:mmendezpi@ccee.ucm.es) (M.T. Méndez-Picazo).

<http://dx.doi.org/10.1016/j.jik.2016.01.006>

2444-569X/© 2016 Journal of Innovation & Knowledge. Publicado por Elsevier España, S.L.U. Este es un artículo Open Access bajo la licencia CC BY-NC-ND (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>).

**Keywords:**  
Growth  
Progress  
Entrepreneurship  
Distributive justice  
Compensation principle

but following Holcombe (2007) it is possible to distinguish them since the former is related to the amount of product while economic progress is related to the quality of the product. This is important because some of the economic policy measures designed to promote economic growth can generate problems, for example, inequality. These problems could be solved, for example through a “compensation principle” to avoid that distributive justice and progress will be harmed. The aim of this article is to analyze these issues. We will begin considering the relationship between economic growth and progress in order to focus on the aspects of distributive justice and to design some economic policy measures to enhance economic growth and progress.

© 2016 Journal of Innovation & Knowledge. Published by Elsevier España, S.L.U. This is an open access article under the CC BY-NC-ND license (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>).

## Introducción

En las últimas décadas los economistas han realizado diferentes propuestas para llevar a cabo políticas que permitieran a los países paliar los efectos negativos de la crisis económica en un primer momento y salir de ella después. Si los esfuerzos se han centrado en principio en reducir el desempleo, a medida que su nivel se ha ido reduciendo, el centro de atención se ha dirigido a asentar las bases que permitan la consecución de un crecimiento estable gracias al cual las economías puedan evolucionar obteniendo unos objetivos más duraderos a lo largo del tiempo, en términos de empleo, igualdad, etc.

De nuevo ha surgido la discusión sobre cuáles son los factores que pueden permitir dicho crecimiento y gracias a los avances en la información estadística se ofrecen una amplia gama de ellos, variables fiscales, emprendimiento, igualdad, capital humano, etc.

Ahora bien, si nos planteamos alcanzar un crecimiento estable a lo largo del tiempo, hay que considerar dentro del análisis otra cuestión que, si bien se contempló en los orígenes de la literatura económica, ha ido desapareciendo del vocabulario y de los análisis actuales, posiblemente por la dificultad que existe a la hora de cuantificarla. Nos estamos refiriendo al progreso económico.

La literatura económica moderna ha venido considerando los términos crecimiento y progreso económicos prácticamente sinónimos, ya que se partía del supuesto de que un mayor crecimiento económico implica una mejora del progreso económico. Pero esto no tiene por qué ser así. Y en este sentido, Holcombe (2007), señala que el crecimiento económico está relacionado con la cantidad de producto mientras que el progreso económico lo está con su calidad.

Teniendo en cuenta esta circunstancia, uno de los factores esenciales en ambos procesos es el emprendedor, ya que utiliza los recursos a su disposición, capital y trabajo, para elaborar el producto que luego se distribuirá en la sociedad. Lo importante es que en este proceso de distribución se genere, a su vez, justicia social, para evitar tensiones sociales que puedan perjudicar el crecimiento futuro.

El objetivo de este artículo es analizar estas cuestiones. Para ello comenzaremos refiriéndonos a la relación que existe entre crecimiento y progreso económicos, para pasar después a centrarnos en los aspectos de la justicia distributiva. El apartado tres recogerá algunas medidas a llevar a cabo desde el

ámbito de la política económica y finalizaremos exponiendo las conclusiones más relevantes.

## Progreso económico, crecimiento y emprendimiento

Como acabamos de indicar, la literatura económica se ha centrado básicamente en analizar los efectos del crecimiento económico y las variables que pueden incentivarlo. La idea de que gracias a dicho crecimiento se puede incidir positivamente sobre otros objetivos económicos que afectan más directamente a los ciudadanos, como empleo, bienestar, igualdad, etc., ha fomentado la implantación de medidas de política económica que estimulen a los factores considerados como favorecedores del crecimiento.

Así, podemos encontrar modelos de crecimiento económico diversos que inciden más en la consideración de algunos factores que en la de otros. En este ámbito, Schumpeter (1934, capítulo II), considera como factor relevante el proceso innovador, que desde su perspectiva, dependerá del empresario, ya que aunque en la sociedad pueda haber gran cantidad de científicos e innovadores que propicien la creación de nuevas máquinas, tecnologías, etc., resulta imprescindible que haya también personas emprendedoras que las introduzcan en el proceso productivo y esas personas son los empresarios/emprendedores.

En términos generales, Schumpeter considera que la actividad emprendedora depende básicamente de los beneficios y del «clima social», es decir, de los aspectos sociológicos, económicos e institucionales de la sociedad. Por lo tanto, incluye en ella factores como los valores sociales, la estructura de clases, el sistema educativo, etc. Así, resulta esencial que el empresario conozca y acepte las «reglas del juego», es decir, las condiciones existentes en el entorno en el que desarrolla su actividad. El problema que plantea este tipo de análisis está en saber qué determina dicho «clima social», pudiendo aceptarse, en términos generales, que la distribución de la renta existente en una sociedad podría reflejarlo, ya que si hubiera un cierto nivel de desigualdad, se produciría tensión social y los sindicatos actuarían tratando de convencer al gobierno para introducir medidas que corrigiesen esta situación. Y dichas medidas, básicamente de índole fiscal, afectarían negativamente a las expectativas del empresario,

frenando su actividad (Takii, 2008; De Schoenmaker, van Cauwenberge & vander Bauwhede, 2014).

Así pues el emprendedor se convierte en uno de los elementos esenciales a la hora de estimular el crecimiento económico lo que se ha venido corroborando por la amplia literatura que ha surgido en las últimas décadas (Acs, Audretsch, Braunerhjelm & Carlsson, 2011; Wright & Stiglitz, 2012; Hafer, 2013) y a su vez la actuación de dicho emprendedor puede verse afectada por el «clima social» existente (Galindo Martín, Ribeiro Soriano & Méndez Picazo, 2012; Galindo & Méndez, 2014).

Si incluimos dentro del análisis el progreso y aceptamos el planteamiento de Holcombe (2007) ya indicado anteriormente, según el cual el crecimiento económico está relacionado con la cantidad mientras que el progreso económico lo está con la calidad del producto, comprobaremos que la innovación desempeña un papel relevante en el proceso, ya que propicia una mejora en la calidad del producto elaborado, favoreciendo dicho progreso. Y desde la perspectiva de Schumpeter, que acabamos de exponer, es el empresario y/o el emprendedor quien introduce las innovaciones en el proceso de producción. Por esta razón, siguiendo a Holcombe, el emprendimiento es el principal factor del progreso económico.

Ahora bien, también es relevante tener en cuenta un aspecto adicional en este proceso. La justicia distributiva puede afectar al crecimiento económico, ya que, si no se consigue, puede generar tensiones sociales que afectarían negativamente al «clima social». Ello afectaría a su vez indirectamente al emprendimiento y finalmente, al progreso económico, ya que podría frenar la introducción de innovaciones, lo que incidiría negativamente sobre la calidad de la producción (Galindo Martín & Méndez Picazo, 2013). A ello nos referiremos en el siguiente apartado.

## Justicia distributiva

En términos generales, cuando se habla de justicia, se considera que se trata de un proceso cuya finalidad es dar a cada uno lo que merece. El principal problema que se plantea aquí es determinar lo que «merece cada uno». Debido a ello, a la hora de enfocar esta perspectiva desde un punto de vista funcional, se asume que la justicia es un conjunto de principios universales que sirven para guiar a las personas a la hora de realizar juicios sobre lo que está bien o mal, con independencia de la sociedad en la que vivan. Así pues, a través de estos principios, los individuos serán capaces de desarrollar virtudes o «buenos hábitos» que ayuden a promover su potencial humano. Ello les permitirá no solo satisfacer sus propios intereses, sino también trabajar en armonía con otras personas para lograr el bien común (Galindo Martín et al., 2012).

Desde esta perspectiva surge el concepto de justicia distributiva, que hace referencia a la idea de alcanzar una distribución socialmente justa de los diferentes productos conseguidos en una sociedad (Varian, 1975). El problema principal que surge es que los principios distributivos varían, dependiendo dicha variación básicamente de tres aspectos. Por un lado, del objeto a distribuir, esto es, la renta, el empleo, el bienestar, etc. (Clarke, 1995; Li & Zou, 1998; Eriksson & Persson, 2003). Por otro, de la naturaleza de los sujetos afectados por

la distribución, es decir, personas, grupos, etc.; y finalmente, del principio sobre el que se base la distribución, esto es, igualdad, maximización, características personales, etc. En nuestro caso, nos vamos a centrar esencialmente en los aspectos inherentes a la justicia distributiva relacionados con la distribución de beneficios y cargas entre los individuos en la sociedad.

Para llevar a cabo nuestro análisis vamos a basarnos en el esquema de justicia social expuesto por Adler y Kelso (Kelso & Adler, 1958). Dicho planteamiento se fundamenta en tres principios fundamentales e interdependientes de la justicia social, en concreto, el principio de participación, el principio de distribución y el principio de limitación. Hay que tener en cuenta que todos ellos son necesarios para lograr la justicia social, ya que si se incumple alguno o no existe, el sistema económico se acabará colapsando.

En términos generales, el principio de participación hace referencia al proceso de generar «inputs» en el proceso económico, lo que hace que se pueda vivir en sociedad. Para poder llevar a cabo este proceso, resulta necesario que los individuos que participan en la producción tengan las mismas oportunidades de disponer de medios productivos privados y de acceder al mercado de trabajo. Hay que tener en cuenta que dicho principio no garantiza que todos los individuos obtengan los mismos resultados, sino que pueden contribuir productivamente a la sociedad bien a través de su trabajo, bien mediante el capital que aporten. Al final recibirán una parte de riqueza proporcional al valor de la contribución que cada uno haya hecho a la producción de dicha riqueza (Kelso & Adler, 1958, p. 80). Ello implica, entre otras cuestiones, que las instituciones existentes impiden la existencia de monopolios, la exclusión social o los privilegios especiales que puedan beneficiar a unos individuos a costa de otros.

Ahora bien, dentro de este principio hay que tener presente que los individuos tienen diferentes talentos innatos y que a lo largo de su ciclo vital han ido adquiriendo distintas virtudes, por lo que una de las tareas fundamentales de la justicia distributiva consistiría en comprobar que la parte que reciben los individuos sea proporcional al valor de su contribución a la producción ya sea esta a través de la propiedad de activos productivos, del capital que proporcionan, o de su actividad como mano de obra (Kelso & Adler, 1958, p. 86). Uno de los problemas esenciales que nos encontramos a la hora de considerar este principio es la «apropiación» de conocimientos o «viejas ideas» de la humanidad por parte de algunos individuos para llevar a cabo la producción de bienes y servicios, como, por ejemplo, la rueda. Y en estos casos, resulta muy complicado retribuir proporcionalmente con una parte de la producción a sus inventores para recompensarles según el principio que estamos considerando, especialmente si murieron hace mucho tiempo. En otros casos, el pago por el empleo de patentes es una buena solución a este problema. De no ser así, sería muy difícil incentivar la generación de innovaciones que, como hemos indicado, desempeñan un papel muy relevante dentro del proceso de crecimiento económico (Williams & McGuire, 2008; Akcali & Sismanoglu, 2015; Collins, 2015). Ahora bien, en este proceso hay que considerar la posibilidad de que algunos productores traten de aprovecharse de las innovaciones generadas para reducir la competencia en el mercado y así obtener más renta de la que les correspondería. Precisamente, las instituciones desempeñan un papel

muy relevante en estas circunstancias para evitar que se produzcan estas situaciones (Frey & Stutzer, 2010; Mathias, Lux, Russell Crook, Autry & Zaretski, 2014).

Por lo que se refiere al segundo principio, el de distribución, supone que los individuos tienen el derecho a mantener y preservar su vida empleando los medios adecuados (Kelso & Adler, 1958, p. 80). En este ámbito se definen los «outputs» o derechos que adquieren los individuos gracias a su trabajo o al capital que aportan. Así pues, desde esta perspectiva, se lleva a cabo una sanción de la propiedad existente y de los contratos realizados. Y en este ámbito no hay que confundir la distribución con la caridad. Mientras esta hace referencia a proporcionar a cada uno lo que necesita, la justicia distributiva en cambio se centra en que cada uno reciba según su contribución.

Así pues, desde esta perspectiva, se considera que una sociedad es justa cuando su Constitución, leyes y acuerdos se reconocen y protegen todos los derechos naturales del hombre (Kelso & Adler, 1958, p. 90). Y, en concreto, cabe considerar desde el punto de vista económico dos derechos esenciales: por un lado el derecho a la protección de la propiedad (Richards, 2002; Laplume, Pathak & Xavier-Oliveira, 2014) y, por otro, el derecho a recibir un «salario». Desde esta perspectiva, la sociedad debe estar organizada de tal manera que los individuos puedan utilizar sus talentos y capacidades en el proceso de producción para obtener el salario que necesitan para vivir. Este salario no debe ser un «regalo», sino que debe ser obtenido mediante la utilización de sus talentos y teniendo en cuenta el estado de la tecnología. Ahora bien, desde esta perspectiva surgen algunas cuestiones que hay que tener presentes, como qué debe entenderse como «salario» y qué papel desempeñan las nuevas tecnologías.

El salario debe estar en proporción a la contribución del individuo a la producción (Juhn, Murphy & Pierce, 1993). Si no fuese así, y se considerase en función de lo que se necesita para vivir, es decir, en sentido «caritativo», podrían generarse tensiones sociales, debido a que se produciría un mayor intervencionismo del gobierno, que podría dar lugar a alteraciones impositivas con el fin de poder atender esas necesidades. Esto, a su vez, podría provocar que otros individuos redujeran su contribución a la producción, al percibir que, de cualquier modo, sus necesidades estarían cubiertas. No cabe duda de que ambas circunstancias afectan negativamente al proceso de crecimiento económico y a la aparición de procesos emprendedores, al faltarles el aliciente de ser retribuidos según su contribución.

También en este ámbito hay que tener en cuenta el papel que desempeña la educación. La formación del capital humano no solo es importante para conseguir que los procesos productivos sean más eficientes, sino también para favorecer la creación y la introducción de innovaciones. En este sentido, en las últimas décadas, los países han mostrado una mayor sensibilidad acerca de la idoneidad de los programas y titulaciones que se ofertan a los interesados en cursar ciclos superiores de formación. Los intentos por parte de las agencias de calidad de la enseñanza por comprobar si las titulaciones están justificadas desde el punto de vista social y si los resultados alcanzados son los deseables, para mostrar a los stakeholders, estudiantes, instituciones, etc., que dichas titulaciones son acordes a las necesidades de la sociedad, ha

sido un paso importante de cara a favorecer todo este proceso. La actualización de los programas que se cursan, el acercamiento de las titulaciones a las necesidades del mercado, el grado de empleabilidad conseguido, las tasas de abandono, etc., son algunos de los indicadores que se suelen emplear en los análisis con la finalidad de que la contribución de los empleados al proceso productivo sea mayor, tanto en la elaboración de los bienes y servicios, como en la generación y empleo de innovaciones, lo que redundará, sin lugar a dudas, en favorecer el crecimiento económico.

Finalmente, el principio de limitación pretende que nadie tenga derecho a extender su propiedad de los medios de producción de tal manera que consiga una mayor participación en la renta obtenida, perjudicando a otras personas al reducir su oportunidad de obtener una renta adecuada (Kelso & Adler, 1958, p. 81). Por lo tanto, como ya hemos indicado anteriormente, es importante evitar la concentración de la propiedad, ya que impediría que algunos individuos llegasen a conseguir una participación efectiva en la riqueza producida (Kelso & Adler, 1958, p. 96).

Así pues, si se introducen estos principios, se lograría una armonía económica y se reducirían los problemas de índole económica de la sociedad.

## Medidas para fomentar el emprendimiento

Teniendo en cuenta lo expuesto en los apartados anteriores, cabe plantearse qué actuaciones habría que realizar para favorecer los procesos analizados. En este sentido, en primer lugar, un elemento esencial la existencia de una gobernanza adecuada.

En términos generales, se puede considerar la gobernanza como la ciencia del comportamiento y desempeño del gobierno y se refiere a varios procesos que deben incluir los determinantes históricos, culturales, sociales y políticos (Thornton, Ribeiro-Soriano & Urbano, 2011), y en este proceso las instituciones desempeñan un papel esencial. North (1990) afirma que estas instituciones desempeñan un papel importante en el desempeño económico, ya que elaboran normas que determinan la conducta de los agentes económicos en diversas áreas de la actividad económica. Y como hemos visto anteriormente, dichas normas son esenciales para garantizar la propiedad de los medios de producción, asegurar que los recursos se distribuyen de forma justa, etc., que son elementos esenciales para alcanzar la justicia distributiva.

Así pues, la existencia de dichas instituciones es esencial para favorecer el crecimiento económico (Woodside, Chang & Cheng, 2012; Herrera-Echeverri, Haar & Estévez-Bretón, 2014). Para ello, estas instituciones deben incluir algunas características (Acemoglu, 2003):

1. Tienen que asegurar los derechos de propiedad de los miembros de la sociedad, pues gracias a ello, los individuos se verán motivados a invertir, ya que su propiedad está garantizada.
2. Deben restringir las acciones de algunos grupos de presión, tanto las de algunas empresas, corporaciones, etc., como las de los políticos, para evitar que se realicen actuaciones

que puedan dañar los derechos de propiedad (por ejemplo para expropiar rentas).

3. Deben conseguir que exista igualdad de oportunidades para amplios sectores de la sociedad, con la finalidad de que participen en las actividades económicas productivas un mayor número de personas. Este objetivo se logra facilitando el acceso a los recursos financieros que permitan financiar la inversión, así como a una mejor formación del capital humano.

En segundo lugar, y por lo que se refiere a lo que acabamos de indicar respecto a la obtención de recursos financieros por los emprendedores para financiar sus inversiones, pueden generarse algunas distorsiones, ya que ello se consigue mediante el aumento de la tasa de ahorro de la economía o para obtener recursos externos. El incremento del ahorro implica la introducción de algunas desigualdades en la sociedad, porque las personas con rentas más altas son las que muestran una mayor propensión a ahorrar. Y en este caso, surgen problemas desde el punto de vista de la justicia analizada en el apartado anterior, porque el principio de distribución no se alcanzaría, pues daría lugar a un cierto grado de desigualdad. Una forma de solucionar este problema es aplicar un principio de compensación, como proponen [Kaldor \(1939\)](#) y [Hicks \(1939\)](#), que indican que se alcanzaría un óptimo de Pareto si aquellos que se han visto favorecidos compensaran a los que han sido perjudicados, y al final del proceso existiera un remanente de bienestar, esto es, que ninguno estuviera en peor situación que antes. Esto último también lo defiende [Nozick \(1974\)](#), que considera que una actuación sería «justa» si nadie quedase en peor situación de que la que tenía antes de que se llevara a cabo la actuación o medida adoptada.

En tercer lugar, y en relación con lo que acabamos de indicar hay que considerar cómo va a realizarse dicha compensación. Una política fiscal de carácter distributivo podría tener efectos negativos sobre el crecimiento, ya que si supone un aumento de la carga fiscal, desincentivaría el ahorro y los estímulos a invertir, y si se efectúa mediante un incremento de la deuda pública, supondría incrementos en el tipo de interés, que desestimularían la inversión, y probablemente, si no se generase un crecimiento económico apropiado, aumentos de impuestos en el futuro con los efectos negativos que hemos indicado que ello conllevaría ([Alesina & Rodrik, 1991](#); [Piketty, 1997](#)).

Por otro lado, es conveniente también evitar restricciones en el mercado de crédito que dificulten el acceso a la obtención de recursos financieros destinados a la inversión de aquellos individuos con bajo nivel de renta ([Tsiddon, 1992](#); [Saint-Paul & Verdier, 1992](#); [Galor & Zeira, 1993](#); [Banerjee & Newman, 1993](#)), así como limitar el papel de los grupos de presión que con su actuación suelen reducir la eficacia de las medidas diseñadas por los responsables políticos ([Persson & Tabellini, 1991](#)). En definitiva, ello significa, entre otras cuestiones, crear instituciones eficientes y un buen gobierno para evitar estos problemas, lo que redundaría en lo señalado en la primera medida considerada ([Braunerhjelm & Henrekson, 2013](#)).

Asimismo, se puede optar por la introducción de nuevas tecnologías ([Lara, Palacios-Marques & Devece, 2012](#)), que favorecerían el crecimiento económico y podrían generar

suficientes recursos para realizar dicha compensación lo antes posible.

En cuarto lugar, hay que mejorar la formación del capital humano ([Sylwester, 2000](#)), y como ya hemos indicado anteriormente las universidades y las agencias de evaluación de la calidad de los títulos universitarios desempeñan un papel esencial en este proceso. Las evaluaciones destinadas a comprobar la calidad de las titulaciones, su eficiencia y su necesidad para el entorno social al que van dirigidas son importantes para conseguir que los egresados estén mejor preparados para afrontar los retos del mercado de trabajo en el que pretenden realizar su actividad, lo que con una adecuada justicia distributiva, permitirá obtener mayor cantidad y calidad de producción.

Finalmente, hay que considerar actuaciones que permitan utilizar los recursos naturales existentes sin que se comprometa su existencia futura ([Andreoni & Galmarini, 2012](#); [Jorgenson & Clark, 2012](#); [Marin & Mazzanti, 2013](#); [Van Caneghem, Block, Van Hooste & Vandecasteele, 2010](#)).

En definitiva, el diseño de las actuaciones destinadas a estimular a los emprendedores a llevar cabo actuaciones que favorezcan el crecimiento económico tienen que contemplar un horizonte temporal bastante amplio para poder compensar a aquellos individuos que en un primer momento puedan verse perjudicados por su implantación. Los países deben enfrentarse no solo a los problemas económicos existentes y desarrollar o cambiar el modelo de crecimiento económico, sino también tener en cuenta la justicia para resolver problemas que se han creado y pueden persistir en el futuro. Y para ello, deben contemplarse algunos principios ([Méndez-Picazo, Galindo-Martín & Ribeiro-Soriano, 2012](#)):

1. Desde el punto de vista de distribución, los individuos deben recibir una parte de la producción en proporción a su competitividad.
2. Limitar la posibilidad de que los emprendedores que introducen innovaciones en sus procesos productivos monopolicen las transacciones, ya que ello les permitiría ganar posiciones en la economía y posiblemente perjudicar la posición de otras personas.
3. Que los individuos tengan derecho a obtener sus medios de subsistencia a través del derecho de generación de riqueza ([Kelso & Adler, 1958](#), 18) actuando como trabajadores, capitalistas o empresarios.

---

## Conclusiones

A lo largo de este artículo hemos considerado la relación existente entre progreso y crecimiento económicos y el papel relevante que desempeñan los emprendedores en ella. Estos, gracias al empleo de sus propios recursos o de los que obtienen en el mercado y a las innovaciones que en ocasiones generan o introducen, posibilitan, junto a otros agentes sociales, la creación de la riqueza que luego se repartirá entre los distintos componentes de la sociedad.

En este sentido, es importante que esa distribución sea justa para evitar tensiones sociales que puedan poner en peligro, por el empeoramiento del «clima social», las futuras actuaciones de los emprendedores y en definitiva el

crecimiento económico. En este sentido, algunas de las actuaciones para conseguir el estímulo deseado pueden generar problemas, desigualdades, etc., por lo que será necesario implantar algún principio de compensación para que los que han salido ganando con dichas actuaciones «compensen» de alguna forma a los perjudicados y al final quede un remanente de bienestar.

Este tipo de análisis es susceptible de desarrollos posteriores, cuantificando los efectos que tendría dicha compensación sobre la economía y su incidencia sobre el crecimiento económico, así como los costes y beneficios de las medidas que se han recogido en el apartado anterior.

## Conflicto de intereses

Los autores declaran no tener ningún conflicto de intereses.

## BIBLIOGRAFÍA

- Acemoglu, D. (2003). *Root causes. A historical approach to assessing the role of institutions in economic development. Finance and Development*, 40(2), 27–30.
- Acs, Z. J., Audretsch, D. B., Braunerhjelm, P. & Carlsson, B. (2011). *Growth and entrepreneurship. Small Business Economics*, 39(2), 289–300.
- Akcali, B. Y. & Sismanoglu, E. (2015). *Innovation and the effect of Research and Development (RandD) expenditure on growth in some developing and developed countries. Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 195, 768–775.
- Alesina, A. & Rodrik, D. (1991). *Distributive politics and economic growth. Quarterly Journal of Economics*, 436(1), 465–490.
- Andreoni, V. & Galmarini, S. (2012). *Decoupling economic growth from carbon dioxide emissions: A decomposition analysis of Italian energy consumption. Energy*, 44(1), 682–691.
- Banerjee, A. V. & Newman, A. F. (1993). *Occupational choice and the process of development. Journal of Political Economy*, 101, 274–298.
- Braunerhjelm, P. & Henrekson, M. (2013). *Entrepreneurship, institutions, and economic dynamism: lessons from a comparison of the United States and Sweden. Industrial and Corporate Change*, 22(1), 107–130.
- Clarke, G. R. G. (1995). *More evidence on income distribution and growth. Journal of Development Economics*, 47(2), 403–427.
- Collins, T. (2015). *Imitation: A catalyst for innovation and endogenous growth. Economic Modelling*, 51, 299–307.
- De Schoenmaker, S., van Cauwenberge, P. & vander Bauwhede, H. (2014). *Effects of local fiscal policy on firm profitability. Service Industries Journal*, 34(16), 1289–1306.
- Eriksson, C. & Persson, J. (2003). *Economic growth, inequality, democratization, and the environment. Environmental and Resource Economics*, 25(1), 1–16.
- Frey, B. S. & Stutzer, A. (2010). *Happiness and economics: How the economy and institutions affect human well-being*. Princeton: Princeton University Press.
- Galindo, M. A. & Méndez, M. T. (2014). *Entrepreneurship, economic growth, and innovation: Are feedback effects at work? Journal of Business Research*, 67(5), 825–829.
- Galindo Martín, M. A. & Méndez Picazo, M. T. (2013). *Progreso económico: diferentes planteamientos y aspectos morales y sociales. Revista de economía mundial*, 35, 217–227.
- Galindo Martín, M. A., Ribeiro Soriano, D. & Méndez Picazo, M. T. (2012). *Innovación y crecimiento económico: Factores que estimulan la innovación. Cuadernos de gestión*, 12(1), 51–58.
- Galor, O. & Zeira, J. (1993). *Income distribution and macroeconomics. The Review of Economic Studies*, 60(1), 35–52.
- Hafer, R. W. (2013). *Entrepreneurship and state economic growth. Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, 2(1), 67–79.
- Herrera-Echeverri, H., Haar, J. & Estévez-Bretón, J. B. (2014). *Foreign direct investment, institutional quality, economic freedom and entrepreneurship in emerging markets. Journal of Business Research*, 67(9), 1921–1932.
- Hicks, J. R. (1939). *The foundations of welfare economics. The Economic Journal*, 49(196), 696–712.
- Holcombe, R. (2007). *Entrepreneurship and Economic Progress. Routledge*.
- Jorgenson, A. K. & Clark, B. (2012). *Are the economy and the environment decoupling? A Comparative International Study, 1960-20051. American Journal of Sociology*, 118(1), 1–44.
- Juhn, C., Murphy, K. M. & Pierce, B. (1993). *Wage inequality and the rise in returns to skill. Journal of Political Economy*, 410–442.
- Kaldor, N. (1939). *Welfare propositions of economics and interpersonal comparisons of utility. The Economic Journal*, 49(195), 549–552.
- Kelso, L. O. & Adler, M. J. (1958). *The capitalist manifesto*. New York: Random House.
- Laplume, A. O., Pathak, S. & Xavier-Oliveira, E. (2014). *The politics of intellectual property rights regimes: An empirical study of new technology use in entrepreneurship. Technovation*, 34(12), 807–816.
- Lara, F., Palacios-Marques, D. & Devece, C. A. (2012). *How to improve organisational results through knowledge management in knowledge-intensive business services. The Service Industries Journal*, 32(11), 1853–1863.
- Li, H. & Zou, H. (1998). *Income inequality is not harmful for growth: theory and evidence. Review of Development Economics*, 2(3), 318–334.
- Marin, G. & Mazzanti, M. (2013). *The evolution of environmental and labor productivity dynamics. Journal of Evolutionary Economics*, 23(2), 357–399.
- Mathias, B. D., Lux, S., Russell Crook, T., Autry, C. & Zaretzki, R. (2014). *Competing Against the Unknown: The Impact of Enabling and Constraining Institutions on the Informal Economy. Journal of Business Ethics*, 127(2), 251–264.
- Méndez-Picazo, M.-T., Galindo-Martín, M.-A. & Ribeiro-Soriano, D. (2012). *Governance, entrepreneurship and economic growth. Entrepreneurship and Regional Development*, 24(9–10), 865–877.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Nozick, R. (1974). *Anarchy, state, and utopia*. New York: Basic books.
- Persson, T. & Tabellini, G. (1991). *Is inequality harmful for growth? Theory and evidence. American Economic Review*, 84, 600–621.
- Piketty, T. (1997). *The dynamics of the wealth distribution and the interest rate with credit rationing. The Review of Economic Studies*, 64(2), 173–189.
- Richards, D. G. (2002). *The ideology of intellectual property rights in the international economy. Review of Social Economy*, 60(4), 521–541.
- Saint-Paul, G. & Verdier, T. (1992). *Historical accidents and the persistence of distributional conflicts. Journal of the Japanese and International Economies*, 6(4), 406–422.
- Schumpeter, J. (1934). *The theory of economic development: an inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle*. Cambridge Mass: Harvard University Press.
- Sylwester, K. (2000). *Income inequality, education expenditures, and growth. Journal of Development Economics*, 63(2), 379–398.
- Takii, K. (2008). *Fiscal policy and entrepreneurship. Journal of Economic Behavior and Organization*, 65(3–4), 592–608.
- Thornton, P. H., Ribeiro-Soriano, D. & Urbano, D. (2011). *Socio-cultural factors and entrepreneurial activity: An*

- overview. *International Small Business Journal*, 29(2), 105–118.
- Tsiddon, D. (1992). A moral hazard trap to growth. *International Economic Review*, 33, 299–321.
- Van Caneghem, J., Block, C., van Hooste, H. & Vandecasteele, C. (2010). Eco-efficiency trends of the Flemish industry: decoupling of environmental impact from economic growth. *Journal of Cleaner Production*, 18(14), 1349–1357.
- Varian, H. R. (1975). Distributive justice, welfare economics, and the theory of fairness. *Philosophy and Public Affairs*, 4(3), 223–247.
- Williams, L. K. & McGuire, S. J. (2008). Economic creativity and innovation implementation: the entrepreneurial drivers of growth? Evidence from 63 countries. *Small Business Economics*, 34(4), 391–412.
- Woodside, A., Chang, M. & Cheng, C. (2012). Government regulations of business, corruption, reforms, and the economic growth of nations. *Journal of Business and Economics*, 11(2), 127–142.
- Wright, M. & Stigliani, I. (2012). Entrepreneurship and growth. *International Small Business Journal*, 31(1), 3–22.