

# Emprender en economías emergentes: el entorno institucional y su desarrollo

## ENTREPRENEURSHIP IN EMERGING ECONOMIES: INSTITUTIONAL SETTING AND ITS DEVELOPMENT

**ABSTRACT:** Two reasons justify this study: (i) an interest in promoting entrepreneurship as a mechanism of growth in emerging economies and (ii) the necessity to develop research studies on the influence that organizations within the business environment have on entrepreneurial activities, and that they are sustained not only on the presentation of results, but also on the analysis of processes, dynamics and interactions among such elements to favor entrepreneurship. Based on these, the following two research questions are formulated: How do institutional environmental factors interact to influence the decision of the individual entrepreneur in an emerging economy? And, what approaches underlay the different action points of view that coexist in institutional economics to achieve the expected institutional and economic development? The answers that we offer to these questions allow us to set propositions of innovative research on the particular influence that organizations have on entrepreneurship in emerging economies, providing new relations that must be explored empirically to improve our understanding of entrepreneurship and its effective promotion in such economic contexts.

**KEYWORDS:** Entrepreneurship, emerging economy, neo-institutional theory, institutional change, economic growth model.

## L'ESPRIT D'ENTREPRISE DANS LES ÉCONOMIES ÉMERGENTES: L'ENTOURAGE INSTITUTIONNEL ET SON DÉVELOPPEMENT

**RÉSUMÉ :** Deux raisons justifient cette étude: (1) la nécessité de promouvoir l'esprit d'entreprise comme un moyen de croissance des économies émergentes et (2) la nécessité de développer la recherche sur l'influence que les institutions de l'entourage ont sur l'activité entrepreneuriale et qui s'appuient, plutôt que sur une approche focalisée sur les résultats, sur l'analyse des processus, les dynamiques et les interactions entre ces éléments afin d'encourager l'esprit d'entreprise. Sur cette base, on formule les deux questions de recherche suivantes : comment interagissent les facteurs institutionnels de l'entourage pour influencer l'individu à prendre la décision entrepreneuriale dans une économie émergente? Et ensuite, quelles sont les considérations qui sous-tendent les différentes approches d'action qui coexistent dans l'économie institutionnelle pour parvenir au développement institutionnel et économique recherché? Les réponses que nous fournissons à ces questions nous permettent d'établir des propositions de recherche novatrices sur l'impact particulier que les institutions ont sur l'entrepreneuriat dans les économies émergentes, en offrant de nouvelles relations qui doivent être explorées de manière empirique pour améliorer notre compréhension de l'esprit d'entreprise et leur promotion efficace dans de tels contextes économiques.

**MOTS-CLÉS :** Esprit d'entreprise, économie émergente, théorie néo-institutionnelle, changement institutionnel, modèle de croissance économique.

## EMPREENDER EM ECONOMIAS EMERGENTES: O AMBIENTE INSTITUCIONAL E SEU DESENVOLVIMENTO

**RESUMO:** Duas motivações justificam o presente trabalho: 1) o interesse em promover a atividade empreendedora como mecanismo de crescimento nas economias emergentes e 2) a necessidade de desenvolver pesquisas sobre a influência que as instituições do meio exercem sobre a atividade empreendedora e que se sustentem, mais que em uma abordagem de resultados, na análise dos processos, dinâmicas e interações entre tais elementos para favorecer o empreendimento. Com base nelas, formulam-se as duas seguintes perguntas de pesquisa: como interagem os fatores institucionais do ambiente para influir na decisão empreendedora do indivíduo em uma economia emergente? E que abordagens subjacentes aos diferentes enfoques de atuação que coexistem na economia institucional para alcançar o desenvolvimento institucional e econômico procurado? As respostas que oferecemos a estes interrogantes nos permitem estabelecer propostas de pesquisa inovadoras sobre o particular papel que as instituições exercem sobre o empreendimento nas economias emergentes, proporcionando novas relações que devem ser exploradas empiricamente para melhorar nossa compreensão do empreendimento e sua promoção efetiva em tais contextos econômicos.

**PALAVRAS-CHAVE:** Empreendimento, economia emergente, teoria neo-institucional, mudança institucional, modelo de crescimento econômico.

*Antonia Mercedes García-Cabrera*

Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales  
Universidad de Las Palmas de Gran Canaria  
Las Palmas de Gran Canaria, España  
Estrategia y Negocios Internacionales  
Correo electrónico: antonia.garcia@ulpgc.es

*María Gracia García-Soto*

Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales  
Universidad de Las Palmas de Gran Canaria  
Las Palmas de Gran Canaria, España  
Estrategia y Negocios Internacionales  
Correo electrónico: gracia.garcia@ulpgc.es

*Jeremías Días-Furtado*

Máster en Derecho y en Ciencias Sociales Estudios Africanos  
Universidad de Cabo Verde  
Praia, Cabo Verde  
Correo electrónico: jeremias.furtado@docente.unicv.edu.cv

**RESUMEN:** Dos motivaciones justifican el presente trabajo: (1) el interés por impulsar la actividad emprendedora como mecanismo de crecimiento en las economías emergentes y (2) la necesidad de desarrollar investigaciones sobre la influencia que las instituciones del entorno ejercen sobre la actividad emprendedora y que se sustenten, más que en un planteamiento de resultados, en el análisis de los procesos, dinámicas e interacciones entre tales elementos para favorecer el emprendimiento. Sobre la base de ellas, se formulan las dos cuestiones de investigación siguientes: ¿cómo interactúan los factores institucionales del entorno para influir en la decisión emprendedora del individuo en una economía emergente?, y ¿qué planteamientos subyacen a los distintos enfoques de actuación que coexisten en la economía institucional para lograr el desarrollo institucional y económico buscado? Las respuestas que ofrecemos a estos interrogantes nos permiten establecer proposiciones de investigación novedosas sobre la particular incidencia que las instituciones ejercen sobre el emprendimiento en las economías emergentes, proporcionando nuevas relaciones que deben ser exploradas empíricamente para mejorar nuestra comprensión del emprendimiento y su promoción efectiva en tales contextos económicos.

**PALABRAS CLAVE:** Emprendimiento, economía emergente, teoría neo-institucional, cambio institucional, modelo de crecimiento económico.

**CORRESPONDENCIA:** Facultad de Economía, Empresa y Turismo. Edificio Departamental, Módulo C. Despacho C-3.03. Campus de Tafira. 35017 Las Palmas de Gran Canaria, España.

**CITACIÓN:** García-Cabrera, A. M., García-Soto, M. G., & Días-Furtado, J. (2015). Emprender en economías emergentes: el entorno institucional y su desarrollo. *Innovar*, 25(57), 133-156. doi: 10.15446/innovar.v25n57.50357.

**ENLACE DOI:** <http://dx.doi.org/10.15446/innovar.v25n57.50357>.

**CLASIFICACIÓN JEL:** M13, O43, L26.

**RECIBIDO:** Febrero 2012, **APROBADO:** Junio 2013.

## Introducción

El papel que el emprendimiento juega en la economía es destacado en la literatura al reconocerse que este representa el motor del desarrollo económico y social de un territorio (García-Cabrera y García-Soto, 2008; Tracey y Phillips, 2011; Valliere y Peterson, 2009). Debido a ello, las organizaciones internacionales han realizado amplios esfuerzos para estimular el crecimiento económico de las economías menos avanzadas a

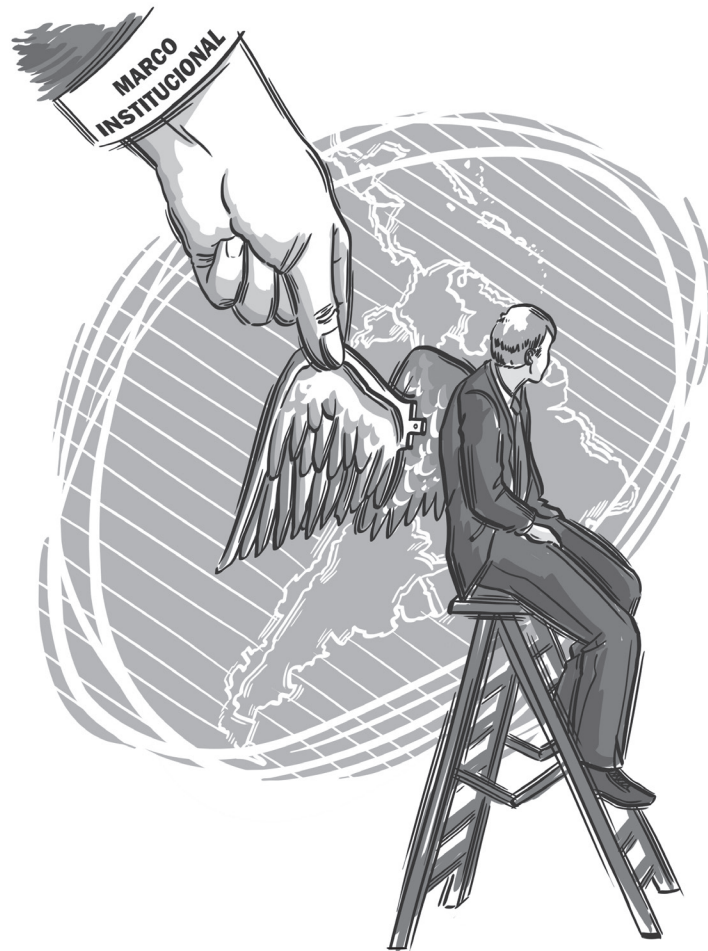
través del emprendimiento. En esta tarea se ha prestado gran relevancia a los factores del entorno que condicionan el comportamiento emprendedor (De Clercq, Danis y Dakhli, 2010; Ferreira, Reis y Serra, 2011; Fortunato y Alter, 2011; García-Cabrera y García-Soto, 2008; Gries y Naude, 2011; Lim, Morse, Mitchell y Seawright, 2010; Stenholm, Acs y Wuebker, 2013; Trevino, Thomas y Cullen, 2008), no siempre con buenos resultados. Debido a ello, en nuestra investigación estamos interesados en el estudio de tales factores del entorno y para su análisis recurrimos a la teoría neo-institucional, pues esta ofrece los fundamentos para analizar los factores del entorno o instituciones que potencialmente influyen en el comportamiento emprendedor (Díaz-Casero, 2003) y especialmente en economías emergentes (Acs y Amorós, 2008; Aidis, Estrin y Mickiewicz, 2008; Amorós y Cristi, 2008; Demirbag, Glaister y Tatoglu, 2007; Ferreira *et al.*, 2011; Manolova, Eunni y Gyoshev, 2008; Meyer y Nguyen, 2005; Valliere y Peterson, 2009). Específicamente, y frente a los enfoques institucionales tradicionales que enfatizan la conformidad y la adaptación del individuo a las normas institucionales (*e.g.*, Teoría Económica Institucional, Teoría Sociológica Institucional), el neo-institucionalismo concede gran importancia al cambio institucional y al papel de los diferentes actores en los procesos de desarrollo institucional (Tracey y Phillips, 2011).

La relevancia del enfoque institucional viene avalada por una literatura creciente que sostiene que son las instituciones las que rigen las interacciones humanas y condicionan el comportamiento tanto de las personas como de las organizaciones (*e.g.*, Battilana, Leca y Boxenbaum, 2009; Caballero, 2004; Puffer, McCarthy y Boisot, 2010; Tracey y Phillips, 2011; Webb, Tihanyi, Ireland y Sirmon, 2009). Esta literatura, probablemente guiada por las versiones más tradicionales del institucionalismo, ha dado lugar a numerosos trabajos teóricos y empíricos que analizan los elementos o estructuras institucionales –*e.g.*, leyes, valores culturales, prácticas empresariales socialmente admitidas– y la forma en que estos afectan al emprendimiento (Ardichvili y Gasparishvili, 2003; Buzenitz, Gómez y Spencer, 2000; García-Cabrera y García-Soto, 2008). Además, y en opinión de Szyliowicz y Galvin (2010), en su mayoría consideran las estructuras institucionales como elementos analíticamente diferenciados. Sin embargo, aunque tales estructuras son diferentes, en la práctica están interconectadas, por lo que, en opinión de estos autores, es necesario el desarrollo de nuevas investigaciones que contemplen las interacciones y procesos que dan lugar a aquella configuración institucional que promueve la actividad emprendedora. Además, dado que las instituciones interactúan y se refuerzan y que, para el

particular caso de las economías emergentes, son desfavorables para el emprendimiento, es especialmente importante que los académicos indaguen sobre las formas de impulsar un cambio institucional que dé lugar a un entorno propicio para la creación de empresas en tales economías, centrando sus investigaciones en los procesos y mecanismos institucionales. Sobre la base de tales argumentos, en el presente estudio se presta atención a dos enfoques que coexisten en la economía institucional, esto es, el ascendente y el descendente, pues estos pueden condicionar el desarrollo de los elementos institucionales del entorno (Easterly, 2008) y, por ende, el tipo y alcance de la actividad emprendedora que se genera.

Por tanto, admitiendo el enfoque dinámico de la teoría neo-institucional, así como su utilidad para analizar los factores e interacciones que determinan el emprendimiento en una economía emergente, en el presente trabajo recurrimos a ella y nos amparamos en sus preceptos para fundamentar nuestra discusión. Al hacerlo, admitimos una doble hipótesis de trabajo: (1) que los factores institucionales del entorno se instrumentan y materializan en diferentes elementos que interactúan y se refuerzan entre sí para condicionar la actuación emprendedora de los individuos (García-Cabrera y García-Soto, 2008; Gries y Naude, 2011) en la medida en que tales individuos, como miembros de un grupo social o mediante su vinculación a redes asociativas (De Clercq *et al.*, 2010), acceden al conocimiento de tales elementos institucionales y se sienten presionados a amoldar sus decisiones y comportamientos a lo que tales instituciones predicen; y (2) que los diferentes agentes económicos, políticos y sociales, entre ellos empresarios y organizaciones, pueden condicionar el propio desarrollo de las instituciones y modificar las estructuras vigentes (Battilana *et al.*, 2009; Henrekson y Sanandaji, 2010; Tracey y Phillips, 2011), residiendo su poder a tal objeto fundamentalmente en la acción coordinada a través de redes (Fortunato y Alter, 2011; Granovetter, 1985).

Partiendo de estas hipótesis previas, en el presente trabajo nos planteamos dos cuestiones de investigación: (1) ¿cómo interactúan los factores institucionales del entorno para influir en la decisión emprendedora del individuo en una economía emergente?, y (2) ¿qué planteamientos subyacen a los distintos enfoques de actuación que coexisten en la economía institucional para lograr el desarrollo institucional y económico buscado? Para responder a estas cuestiones llevamos a cabo una discusión teórica de la que derivarán diversas proposiciones de investigación que invitan a su contrastación empírica. La discusión teórica, más particularmente, se articula en torno a tres apartados que siguen a esta introducción. Inicialmente se define el emprendimiento y se analiza el entorno como antecedente de



la decisión emprendedora desde la óptica de la teoría neo-institucional. En este primer epígrafe se buscan también los argumentos que explican la dinámica institucional que da lugar al cambio, revisándose a este respecto dos enfoques opuestos que coexisten en la economía institucional y que permiten impulsar el cambio institucional y económico: el descendente y el ascendente. Posteriormente, se aborda la conceptualización de las economías emergentes para establecer las bases que nos permitan con posterioridad contextualizar la discusión relativa a la influencia del entorno sobre el emprendimiento en esta realidad socio-económica, presentar la investigación empírica hasta el momento realizada y formular las proposiciones de investigación que sintetizan la aportación del presente trabajo.

### **Emprendimiento y entorno institucional: la teoría neo-institucional**

Aunque no parece existir una definición general aceptada del emprendimiento, muchas concepciones coinciden al establecer que este se corresponde con la creación de algo nuevo (Hechavarría y Reynolds, 2009; Reynolds, Bosma,

Autio, Hunt, De Bono, Servais, López-García y Chin, 2005). En el campo del *management* el término hace referencia a la acción de crear una nueva empresa (Low y MacMillan, 1988), esto es, al proceso por el que un individuo accede a una idea de negocio y organiza los recursos necesarios para aprovecharla, asumiendo con ello un riesgo económico con el propósito de obtener beneficios (Kreiser, Marino, Dickson y Weaver, 2010; Lim *et al.*, 2010). Ahora bien, ha sido común en la literatura (*e.g.*, Acs y Amorós, 2008; Reynolds, Bygrave, Autio, Cox y Hay, 2002; Valliere y Peterson, 2009) la distinción entre la actividad emprendedora por oportunidad, que tiene lugar cuando el emprendedor pone en marcha la empresa al objeto de aprovechar posibles oportunidades de negocio, de la actividad emprendedora por necesidad, que tiene lugar cuando el individuo inicia el proyecto empresarial ante la imposibilidad de encontrar un empleo por cuenta ajena o porque aquellos disponibles no se corresponden con su nivel de formación y experiencia profesional.

La investigación realizada en materia de emprendimiento ha demostrado que el entorno ejerce diferentes tipos de presiones que en unas ocasiones incentivan y en otras

inhiben el comportamiento emprendedor (De Clercq *et al.*, 2010; Fortunato y Alter, 2011; Lim *et al.*, 2010; Puffer *et al.*, 2010; Urbano, Díaz y Hernández, 2007; Webb *et al.*, 2009). El marco teórico empleado en muchos de estos estudios es la teoría neo-institucional, considerada la más robusta y completa teoría contemporánea para el estudio tanto del crecimiento económico de un territorio (Díaz-Casero, 2003; Veciana y Urbano, 2008) como del emprendimiento (Díaz, Urbano y Hernández, 2005; Stenholm *et al.*, 2013; Veciana y Urbano, 2008), particularmente en economías emergentes (De Clercq *et al.*, 2010; Demirbag *et al.*, 2007; Meyer y Nguyen, 2005; Meyer, Estrin y Mike, 2009; Trevino *et al.*, 2008). Sus preceptos se han desarrollado de forma gradual a partir de las contribuciones de diferentes autores –*e.g.*, Veblen (1898), Commons (1931), Hobson (1904), Ayres (1951), Galbraith (1958), Coase (1960), Williamson (1985, 2000) o North (1990, 2005)–, e incluye como elemento de crucial importancia la superación del criterio racional como único elemento de decisión en la economía, destacado en las teorías tradicionales, para incorporar los condicionantes socio-culturales del comportamiento humano. Asimismo, admite la noción de intercambio y acepta la existencia de costes de transacción (North, 1990, 2005). El comercio, en este contexto, representa una forma de intercambio entre actores que negocian y adoptan compromisos en un marco institucional concreto para alterar así los costes de transacción y los beneficios alcanzables, fruto de tal intercambio (Díaz *et al.*, 2005).

Otro de los pilares centrales de esta teoría es el referido a las instituciones. Estas se corresponden con las convenciones sociales que son compartidas y respetadas en una sociedad, de forma que los actores sociales (*e.g.*, los agentes políticos, culturales, económicos, empresariales) que se relacionan con dichos elementos, si desean alcanzar sus objetivos, deben amoldar sus acciones a lo que estos elementos establecen (Caballero y Kingston, 2005; Díaz *et al.*, 2005; Díaz-Aunión, Díaz-Casero, Hernández-Mogollón y Postigo-Jiménez, 2010). A este respecto, Voigt y Engerer (2002) distinguen dos componentes esenciales en las instituciones, a saber, la regla que estructura situaciones repetitivas y la imposición o sanción que asegura el cumplimiento de la regla. Específicamente, la sanción puede ser positiva o negativa dependiendo de si el comportamiento adoptado se amolda o no con lo establecido en la regla (Castanheira-Neves, 2005). De esta forma, las instituciones se corresponden con limitaciones humanas que representan las reglas de juego de una sociedad (North, 1990, 2005) y determinan los costes de transacción y la viabilidad de participar en la actividad económica (Urbano *et al.*, 2007), correspondiendo a las organizaciones y empresarios el rol de jugadores. Por tanto, el tipo de organización que se cree

estará determinado por las oportunidades que proporcione el marco institucional (North, 1994).

North (1994) distingue dos tipos de instituciones, a saber, las formales y las informales. Las primeras incluyen las normas y los contratos diseñados para delimitar, desde un punto de vista legal, el comportamiento de los individuos y organizaciones al objeto de facilitar el intercambio económico; las informales, por su parte, incluyen las convenciones sociales y valores, símbolos no escritos y compartidos por una sociedad, que coordinan las interacciones humanas y afectan la interpretación y cumplimiento de las normas formales (Meyer y Nguyen, 2005). Las instituciones informales pueden ser consideradas más eficaces y de menor coste que las formales, amparadas en la resolución judicial o administrativa. Además, las instituciones informales dan origen a leyes y, de hecho, están continuamente transformando estas a través de su influencia sobre las decisiones del legislador y la jurisprudencia (Castanheira-Neves, 2005).

Las instituciones formales e informales son transportadas a través de diferentes vehículos (Veciana y Urbano, 2008) que Scott (1995) clasifica en tres dimensiones: regulativa, normativa y cognitiva. La *dimensión regulativa* incluye las leyes y políticas formuladas por el Gobierno al objeto de promover ciertos tipos de comportamiento y restringir otros (Scott, 1995); se impone mediante presiones coercitivas (Fernández-Alles y Valle-Cabrera, 2006; Scott, 1995) y a través de ellas se verifica la conformidad del comportamiento con lo establecido, de forma que las empresas obtienen legitimidad si operan acorde a las leyes y son penalizadas en otro caso (De Clercq *et al.*, 2010; Trevino *et al.*, 2008), aplicando por consiguiente una lógica instrumental en su elección. La *dimensión normativa* incluye los valores y las normas sociales sobre el comportamiento humano admisible. Estas instituciones no solo definen los objetivos socialmente aceptables –*e.g.*, obtener beneficios–, sino las formas adecuadas para buscar su consecución –*e.g.*, qué son prácticas comerciales éticas– (Huang y Sternquist, 2007). El mecanismo normativo da prioridad a las creencias morales y obligaciones interiorizadas como base del orden social. Bajo esta concepción de Scott (1995), el comportamiento del empresario es guiado no solo por el interés propio, sino también por la conciencia social, lo que es conocido como presión normativa; a sus decisiones subyace, por tanto, una lógica basada en el deseo de comportarse adecuadamente según las normas de conducta por él asimiladas (Fernández-Alles y Valle-Cabrera, 2006). Los incentivos que ofrecen al individuo las presiones normativas incluyen tanto recompensas extrínsecas –*e.g.*, aceptación y legitimidad social– como intrínsecas –*e.g.*, respeto a sus principios morales–. Estos



controles normativos tienden, debido a su base moral, a ser interiorizados por el individuo en mayor medida que los controles regulativos. Finalmente, la *dimensión cognitiva* refleja el conocimiento económico-empresarial compartido por las organizaciones e individuos de un determinado territorio e incluye las decisiones y estructuras que han sido aplicadas con éxito por otras organizaciones (Lu, 2002). Tales elementos contienen planteamientos validados que se dan por consolidados y no se cuestionan (Scott, 1995) y que ayudan al decisor, cuando afronta un cierto nivel de incertidumbre, a escoger entre alternativas admisibles (Lu, 2002; Veciana y Urbano, 2008). Por consiguiente, la elección de los actores bajo el pilar cognitivo atiende fundamentalmente a criterios de ortodoxia relacionados con la intención de acatar el dogma establecido. La dimensión cognitiva subraya que la legitimidad proviene de la adopción de aquellas decisiones adoptadas por organizaciones precedentes, de forma que esta presión mimética induce a los individuos a imitar comportamientos y acciones previas. Las presiones miméticas incluyen como recompensa la aceptación por el resto de actores de las decisiones adoptadas por el empresario al amoldarse a las prácticas empresariales comunes y aceptadas.

Sobre la base de lo anteriormente expuesto, se pueden sintetizar en tres categorías las principales diferencias existentes entre las dimensiones institucionales (Cuadro 1). La primera guarda relación con el instrumento mediante el que las instituciones generan estabilidad y orden a la vida en sociedad (Scott, 1995). Específicamente, las instituciones regulativas utilizan como instrumento las normas jurídicas y las instituciones normativas, las expectativas comunes o valores culturales compartidos, mientras que las instituciones cognitivas hacen uso de pautas o prácticas de actuación incuestionables. En segundo lugar, las dimensiones institucionales se diferencian en los mecanismos que emplean para influir en los comportamientos de los individuos (Scott, 1995). Así, estos se corresponden con presiones coercitivas para el cumplimiento de la norma jurídica, presiones normativas basadas en la obligación moral de acatar las expectativas o valores culturales compartidos y presiones miméticas que conducen a imitar las pautas de actuación admitidas como válidas e incuestionables. Finalmente, la lógica social que subyace a estas influencias también difiere puesto que es la instrumental, esto es, la lógica o valor material, la que sustenta la conformidad con las instituciones regulativas, frente a la naturaleza cualitativa de las lógicas asociadas a las instituciones normativas y cognitivas: adecuación a lo moralmente aceptable y ortodoxia o dogmatismo, respectivamente (Szyliowicz y Galvin, 2010).

Ahora bien, a pesar de las diferencias existentes entre las tres dimensiones institucionales, estas son altamente interdependientes (Szyliowicz y Galvin, 2010). La dimensión cognitiva contiene los elementos de la dimensión normativa, siendo ambas dimensiones reforzadas por la dimensión regulativa (Veciana y Urbano, 2008). De esta forma, las instituciones del entorno se entrelazan y refuerzan para condicionar la actuación de los individuos y organizaciones establecidos en un territorio. Estas instituciones, además, se refuerzan mediante premios y castigos, como anteriormente se indicó. Debido a estos mecanismos que protegen, refuerzan e institucionalizan las estructuras vigentes, los procesos emprendidos para modificar tales estructuras van usualmente acompañados de una elevada resistencia al cambio por parte de los individuos (Battilana *et al.*, 2009), pues tal transformación desestabiliza el sistema al poner en cuestión y/o romper las pautas sólidamente establecidas. Esta resistencia, que se materializa tanto en una oposición por parte de los "defensores institucionales" a abandonar las viejas prácticas organizativas como en una defensa sólida del *status quo* vigente (DiMaggio, 1988), puede provocar el fracaso de las iniciativas de cambio emprendidas (Armenakis y Bedeian, 1999). Tal comportamiento opositor será más fuerte en la medida que los cambios propuestos para modificar el entorno institucional amenacen los privilegios o la posición social de actores relevantes en dicho entorno (Battilana *et al.*, 2009). Por ello, y ante la existencia de tales retos que dificultan la transformación institucional, cabe preguntarse ¿cómo puede impulsarse un cambio institucional encaminado a favorecer el comportamiento emprendedor para generar empleo y riqueza? Al objeto de responder a este interrogante, en los párrafos siguientes se analiza la dinámica que genera un cambio institucional.

**CUADRO 1. Diferencias entre las estructuras institucionales regulativas, normativas y cognitivas**

Elementos diferenciales	Instituciones regulativas	Instituciones normativas	Instituciones cognitivas
¿Con qué instrumentos generan orden social?	Normas jurídicas	Expectativas comunes y compartidas	Pautas de actuación incuestionables
¿A través de qué mecanismos influyen en los comportamientos?	Presión coercitiva	Presión normativa/ obligación moral	Presión mimética
¿Qué lógica social emplean para ejercer influencia?	Instrumental	Adecuación	Ortodoxia

Fuente: Elaboración propia a partir de Szyliowicz y Galvin (2010).

Específicamente, North (1994) cree que la evolución de la economía es el resultado de la interacción entre instituciones y organizaciones. A este respecto, aunque las

instituciones regulativas, normativas y cognitivas establecen límites e incentivos al individuo, hay espacio para una acción política que propicie el cambio institucional, de manera que el *laissez-faire* como política central de desarrollo lleva al fracaso (Caballero y Kingston, 2005). En efecto, a pesar de que las organizaciones existentes dentro de un entorno institucional tienden a adoptar decisiones y a generar cambios que perpetúan el marco institucional existente debido al efecto de diversas presiones, la alteración del rumbo marcado por tal entorno es posible. Tal cambio puede producirse mediante modificaciones en las políticas de desarrollo promovidas desde el gobierno o a través de la actuación de actores no políticos y de ciertos giros en el entorno –*e.g.*, innovaciones radicales que generen una ruptura de la trayectoria tecnológica evolutiva y estable de un territorio para dar lugar a un nuevo paradigma que genere una nueva trayectoria de desarrollo (Cimoli y Dosi, 1995; Dosi, 1982, 1997; Oinas y Malecki, 2002)–. En efecto, a pesar del carácter restrictivo de las instituciones, las propias organizaciones y empresarios, por iniciativa propia o en la medida que responden a los cambios del entorno, también pueden incidir en el proceso evolutivo del marco institucional (Henrekson y Sanandaji, 2010; Tracey y Phillips, 2011). Dos variables pueden ser clave en esta tarea, a saber, la desinstitucionalización de las leyes, normas y creencias vigentes, por una parte, y la actuación coordinada de los actores mediante su participación en redes, por otra.

Así, y en primer lugar, dado que las estructuras institucionales están fuertemente interconectadas y reforzadas mediante mecanismos de sanción predecibles, su modificación representa un reto (Tracey y Phillips, 2011). Por ello, y atendiendo a las fases del modelo de cambio propuesto en el trabajo seminal de Lewin (1947), la culminación con éxito del cambio requerirá que, en sus estadios iniciales, se desarrollen esfuerzos encaminados a descongelar o desinstitucionalizar el sistema vigente. Con este propósito, los agentes impulsores del cambio, sean estos individuos, organizaciones o agentes políticos, deben desarrollar una visión tanto sobre el tipo de cambio a acometer como sobre la necesidad de dicho cambio para el desarrollo económico del territorio (Battilana *et al.*, 2009). Específicamente, esta visión ha de incluir una especificación de los fallos de las normas y prácticas vigentes (Greenwood, Suddaby y Hinings, 2002), así como una clara conceptualización de los esquemas institucionales que deben ser introducidos en el campo institucional (Tracey y Phillips, 2011). Tal visión ha de ser trasladada al resto de actores que actúan en dicho campo institucional al objeto de generar el sentido de urgencia y movilización necesaria para que se cuestionen las instituciones vigentes y gradualmente

se acepte el proceso de cambio propuesto. Esta forma de desinstitucionalizar el sistema vigente para facilitar la implantación con éxito del cambio es destacada tanto en la literatura del *management* (Armenakis y Bedeian, 1999; Lewin, 1947) como en la literatura sobre teoría institucional (Battilana *et al.*, 2009; Greenwood *et al.*, 2002).

En segundo lugar, y relacionado con lo anteriormente expuesto, el logro del cambio institucional se verá facilitado si los diferentes individuos y actores implicados, tales como los emprendedores actuales y potenciales, los agentes y asociaciones económicas, tecnológicas y financieras, y las propias autoridades, interactúan mediante su participación en redes de cooperación. En efecto, el poder de los individuos para modificar la estructura institucional vigente reside fundamentalmente en su acción coordinada a través de redes (Granovetter, 1985). Ello es así porque mediante la participación en ellas es posible el desarrollo de una visión compartida sobre las nuevas instituciones a desarrollar, así como la identificación de propuestas conjuntas que se instrumenten en políticas de actuación encaminadas a lograr la innovación (Cimoli y Dosi, 1995; Dosi, 1982, 1997), el desarrollo empresarial (De Clercq *et al.*, 2010) y la creación de riqueza en el territorio (Fortunato y Alter, 2011). En este sentido, la movilización de aliados dispuestos a participar en la implantación del cambio es realmente relevante en el proceso (Battilana *et al.*, 2009; Greenwood *et al.*, 2002).

Por otra parte, y desde una perspectiva más micro, la investigación en emprendimiento ha dejado constancia de que existe una relación positiva entre la involucración en redes asociativas y las posibilidades de éxito y consolidación de una nueva empresa (Tonoyan, Strohmeier, Habib y Perlit, 2010; Yiu y Lau, 2008) y ello, como a continuación justificamos, redundará a su vez en un impulso del cambio institucional. Así, y en primer lugar, la participación en redes, al permitir a los emprendedores acceder a los recursos de sus socios y lograr la legitimidad necesaria para que sus nuevas empresas sean reconocidas como fiables (Puffer *et al.*, 2010; Yiu y Lau, 2008), contribuye al éxito de las nuevas empresas. Esta influencia positiva de la red en el desarrollo y consolidación de nuevos proyectos empresariales es relevante para el cambio institucional porque las nuevas empresas juegan un papel crítico como máquinas del cambio estructural y la reforma económica (De Clercq *et al.*, 2010; Meyer *et al.*, 2009). En efecto, en la medida que las nuevas empresas aportan innovaciones radicales que trascienden del paradigma tecnológico evolutivo (Cimoli y Dosi, 1995; Dosi, 1982, 1997; Oinas y Malecki, 2002) e/o introducen nuevos modelos de negocio que van más allá de lo que las instituciones existentes aconsejan, dinamizan el cambio

institucional. En opinión de Battilana *et al.* (2009), el emprendimiento social representa un buen ejemplo de ello, ya que los emprendedores que acometen tales proyectos pretenden dar respuesta a problemas sociales vigentes –*e.g.*, integración de inmigrantes–, aportando soluciones nuevas que divergen de las actuales instituciones, responsables precisamente de que tales problemas sean ignorados o insuficientemente gestionados. En segundo lugar, las redes también contribuyen al éxito de los nuevos proyectos empresariales al reducir los costes de transacción asociados a la incertinidad que caracteriza a la actuación en el mercado y que procede del posible comportamiento oportunista de los actores y de la existencia de asimetrías de información (De Clercq *et al.*, 2010; Puffer *et al.*, 2010). Específicamente, la reducción de costes de transacción se produce debido a la atmósfera de confianza mutua y cooperación entre los socios empresariales que participan en la red (Tonoyan *et al.*, 2010) y que dan lugar a un descenso del oportunismo como criterio de decisión y actuación empresarial. De esta forma, y de acuerdo con Carney, Gedajlovic y Yang (2009), puede afirmarse que la red representa una institución informal sustituta o alternativa a las instituciones formales de naturaleza regulativa cuando estas últimas están insuficientemente desarrolladas para reducir la incertinidad en las transacciones de mercado. Por ello, las empresas, a través de su actuación en redes, contribuyen al cambio institucional generando estas nuevas instituciones informales en su campo de actuación.

Como resultado de toda esta actuación de los individuos, fundamentalmente a través de las redes, la cadena causal que da lugar al desarrollo de las instituciones parte de la propia realidad pues, en torno a ella, los individuos forman sus creencias que se trasladan a las instituciones, estableciéndose una estructura de incentivos que, con posterioridad, influirá en las acciones de los agentes. Estas acciones, a su vez, modifican la realidad y se genera un proceso de retroalimentación (Caballero y Kingston, 2005).

Por su parte, los agentes políticos pueden, mediante sus decisiones individualizadas y basadas en la autoridad formal que la legislación les provee, propiciar el cambio institucional, actuando sobre aquellas instituciones fundamentalmente de naturaleza regulativa que condicionan las actitudes poblacionales hacia la creación de empresas y el tipo de empresas que se crean y progresan en el tiempo (Urbano *et al.*, 2007). Dado este papel protagonista de los agentes políticos en el cambio institucional, la elección y aplicación por parte de tales agentes de diferentes modelos de crecimiento económico han tenido como efecto el incremento y/o alivio de las disparidades existentes en materia de desigualdad y progreso hacia la convergencia económica (Acs, Desai y Hessels, 2008; Ateljevic, 2009;

De Mattos, 2000; Gries y Naude, 2011; Valliere y Peterson, 2009). Específicamente, tales resultados han dependido de la correcta elección de los modelos adoptados y su adecuación a las respectivas estructuras institucionales de cada territorio. De hecho, diversos académicos interesados en el estudio del crecimiento territorial han criticado los modelos basados en los sistemas económicos nacionales debido a su énfasis en el análisis del efecto que las instituciones formales de nivel nacional –*e.g.*, leyes, reglamentos, decretos– tienen en las actividades de creación de valor, ignorando las normas y valores, de naturaleza informal, que conducen al surgimiento de diferentes sistemas idiosincrásicos en los territorios (Cantwell, Dunning y Lundan, 2010). Sobre la base de estos planteamientos, la búsqueda de la convergencia territorial se ha basado en la idea de que existen modelos de gobierno con “mejores prácticas” que pueden extenderse a otros países. Frente a este planteamiento, y en opinión de Cantwell *et al.* (2010), existe otro alternativo sustentado en el respeto a las instituciones informales de cada lugar y a su trayectoria evolutiva. Este segundo planteamiento es coherente con el paradigma tecnoeconómico propugnado en los trabajos de Dosi y sus colegas (*e.g.*, Cimoli y Dosi, 1995; Dosi, 1982, 1997) quienes sostienen que las características de cada país son diferentes y, por ello, en cada nación ha de seguirse una senda de desarrollo tecnológico y económico particular (Oinas y Malecki, 2002). Bajo este segundo enfoque, otros autores justifican la necesidad de prestar más atención a los procesos de cambio en los niveles meso y micro (Kogut, Walker y Anand, 2002; Morgan, 2005). Tomando en consideración este debate, en los párrafos siguientes se revisan dos enfoques opuestos que coexisten en la economía institucional para propiciar el crecimiento económico, esto es, el descendente y el ascendente (Easterly, 2008), lo que nos permitirá más adelante incorporar en el modelo que proponemos aquel que pueda resultar más eficaz en economías emergentes.

El *modelo descendente* postula que las decisiones deben ser tomadas por el Gobierno sin tomar en consideración a la población local, relativamente pequeña y sin capacidad para realizar grandes inversiones, sobre todo, en sectores específicos de la economía (Ateljevic, 2009). Más concretamente, en él se concede gran importancia a los economistas y actores políticos, pues corresponde a los primeros determinar las instituciones óptimas sobre la base de criterios racionales y recomendarlas a los políticos para que las implanten (Easterly, 2008). Este modelo parte del supuesto de que el desarrollo se inicia en unos pocos sectores dinámicos y zonas geográficas particulares y, a continuación, se extiende a otros sectores y zonas necesitadas en un contexto de economías regionales abiertas.

Concretamente, serían cuatro las vías o mecanismos que según el paradigma neoclásico promoverían la convergencia interregional (Toral-Arto, 2005): (1) la transferencia de tecnología de las regiones más avanzadas a las economías emergentes; (2) el ahorro y la movilidad del capital a través de préstamos concedidos por los mercados internacionales a los países emergentes, incentivados por la menor rentabilidad del ahorro en los lugares donde este se genera; (3) la movilidad del factor trabajo, especialmente el cualificado, hacia países emergentes donde el capital humano escasea y se retribuye con salarios más altos, y (4) la especialización de la producción en bienes y servicios que hagan un uso intensivo de factores productivos específicos y su comercialización internacional en un mercado integrado que propicia, a largo plazo, la equiparación de los precios de los factores de producción. El comercio, de esta forma, reforzaría la movilidad de los factores productivos. Partiendo de estos supuestos, el modelo descendente enfatiza el capital urbano e industrial para el desarrollo intensivo de tecnología punta y búsqueda de las ventajas derivadas de las economías de escala (Ateljevic, 2009).

El *modelo ascendente* surge para superar los puntos débiles del modelo descendente tales como: no se garantiza una actividad económico-empresarial exitosa y sostenible, controlable por las autoridades locales; o no permite actuar frente a la relativa imprevisibilidad en las decisiones de las empresas multinacionales que pueden reubicar sus instalaciones productivas en países con bajos salarios para obtener ventajas de ello, provocando así el mantenimiento de estos salarios en dichas áreas (Gries y Naude, 2011). El modelo ascendente postula la adopción de políticas de crecimiento económico impulsadas de abajo-hacia-arriba, lo que requiere de la participación de la población y los poderes locales, que deben centrar su atención en la construcción de una base adecuada de instituciones para propiciar el desarrollo de una actividad empresarial exitosa y sostenible (Gries y Naude, 2011). Bajo este enfoque, corresponde a los economistas el rol de consejeros especializados, de manera que compete a ellos la formulación de recomendaciones sobre los cambios deseables a acometer, si bien estos están en mayor medida vinculados a la propia trayectoria evolutiva institucional de los territorios (Easterly, 2008). Bajo la perspectiva ascendente el crecimiento territorial ha de sustentarse en las condiciones locales y las fuerzas e instituciones endógenas, entre ellas: densidad poblacional, capital humano disponible, conocimiento tecnológico acumulado, estructura laboral, estructura asociativa, capacidad local de gestación de recursos financieros, infraestructura física o estructura de mercado (Ateljevic, 2009; Cimoli y Dosi, 1995; Dosi, 1982, 1997). De esta forma, el modelo ascendente aspira a propiciar un crecimiento endógeno de los territorios

mediante el desarrollo de políticas públicas locales encaminadas a generar la acumulación de capital físico, capital humano y conocimientos que promuevan un entorno institucional atractivo a la inversión privada. Para este modelo, la calidad y desarrollo de las instituciones condicionan a largo plazo el nivel de ingresos del territorio. Además, estas condiciones institucionales también podrían favorecer la atracción de inversión extranjera, así como facilitar la creación de redes inter-regionales de desarrollo (Fortunato y Alter, 2011).

### Emprendimiento en economías emergentes

Las economías emergentes son definidas como “países de bajos ingresos y rápido crecimiento que utilizan la liberalización económica como herramienta principal para alcanzar el crecimiento” (Hoskisson, Eden, Lau y Wright, 2000, p. 249). Si bien en la literatura sobre emprendimiento no abundan las referencias ni las definiciones sobre este concepto como ejercicio para delimitar el contexto de estudio cuando estas pretenden analizarse (*e.g.*, De Clercq *et al.*, 2010; Puffer *et al.*, 2010; Tung y Aykan, 2008), sí se han aportado ideas para caracterizar a tales economías. Específicamente, Tracey y Phillips (2011) sostienen que las economías emergentes son aquellas donde las instituciones son frecuentemente inestables y están infradesarrolladas; para De Clercq (2010) el rasgo destacable es la existencia de fuertes limitaciones institucionales que funcionan como obstáculos al desarrollo. Tales limitaciones se derivan de la ausencia de estructuras institucionales que estimulen la actividad emprendedora de los empresarios actuales y potenciales (De Clercq *et al.*, 2010; Meyer *et al.*, 2009; Trevino *et al.*, 2008). Por ejemplo, las limitaciones legislativas se materializan en regulaciones gubernamentales imprevistas e inconsistentes (Demirbag *et al.*, 2007; Ferreira *et al.*, 2011; Meyer y Nguyen, 2005; Puffer *et al.*, 2010) o en elevados impuestos (Acs *et al.*, 2008; Gries y Naude, 2011); existe información limitada acerca de la competencia en el mercado (Acs *et al.*, 2008) y conocimiento insuficiente sobre cómo aprovechar las nuevas oportunidades de negocio. Para el caso de las instituciones informales, estas limitaciones se materializan en la importancia de las redes, profundamente engarzadas, y de los intercambios personalizados, perjudicando ambos a aquellos que desean hacer negocios y no están integrados en dichas estructuras (Tracey y Phillips, 2011).

Ahora bien, la institucionalización, en opinión de Phillips, Tracey y Kava (2009) no responde a un concepto binario, sino a un proceso que resulta en un continuo de niveles de institucionalización asociados a mecanismos que se refuerzan. Bajo este planteamiento, podemos entender por calidad del entorno institucional a la medida o nivel en que los factores políticos (*e.g.*, política económica, incentivos



fiscales), económicos (*e.g.*, existencia de asociaciones económicas, infraestructuras para la actividad empresarial) o sociales (*e.g.*, valores culturales proactivos, prácticas empresariales desarrolladas), entre otros, se encuentran desarrollados (Demirbag *et al.*, 2007). Específicamente, los menores niveles de calidad institucional se asocian con menores costes derivados de la desviación respecto a lo establecido en las instituciones y, como consecuencia, con un mayor grado de incertidumbre al que deben hacer frente los emprendedores (Tracey y Phillips, 2011). Dado que estos individuos deben ser capaces de responder adecuadamente a las instituciones clave para desarrollar negocios rentables, el diferente grado en que tales instituciones se encuentran desarrolladas puede condicionar las motivaciones individuales del emprendedor, afectar al modelo de comportamiento emprendedor común en el territorio, restringir la posibilidad de que una empresa se constituya y sea exitosa (Hechavarria y Reynolds, 2009; Kreiser *et al.*, 2010) y, finalmente, afectar al nivel de desarrollo económico que la actividad emprendedora sea capaz de generar (Almodóvar-González, Díaz-Casero y Hernández-Mogollón, 2011).

Así, por ejemplo, se ha constatado cómo la legislación sobre inversión directa extranjera o la política fiscal (Gries y Naude, 2011) inciden en el comportamiento de los inversores (Demirbag *et al.*, 2007; Meyer y Nguyen, 2005; Meyer *et al.*, 2009). Asimismo, el funcionamiento eficaz de las administraciones públicas, la independencia del poder judicial, el posible nivel de corrupción o la estabilidad política son también aspectos del entorno institucional (Ferreira *et al.*, 2011; Lim *et al.*, 2010; Puffer *et al.*, 2010; Tonoyan *et al.*, 2010; Webb *et al.*, 2009) que afectan a empresarios y potenciales emprendedores. A este respecto, es destacable que las economías emergentes se caracterizan, a menudo, por contar con marcos regulativos (instituciones formales) poco desarrollados, resultando en un ambiente inestable y siendo dicho vacío legal generalmente ocupado por las costumbres y usos comúnmente admitidos (instituciones informales) (Puffer *et al.*, 2010). Esta desigual relevancia de las instituciones formales frente a las informales provoca que los empresarios que operan en estas economías afronten mayores niveles de incertidumbre y riesgo que los que actúan en economías más desarrolladas (Manolova *et al.*, 2008; Puffer *et al.*, 2010; Webb *et al.*, 2009). Esto es particularmente cierto para los empresarios foráneos (Puffer *et al.*, 2010), ya que los empresarios locales más experimentados pueden llegar a desarrollar equilibrios entre sus instituciones formales e informales (Ferreira *et al.*, 2011; Tonoyan *et al.*, 2010) al conocer en profundidad las mismas. En cualquier caso, la carencia de información, la falta de estructuras institucionales desarrolladas y el nivel de incertidumbre provocan una

reducción de las oportunidades de emprendimiento dado que la actividad empresarial se torna más arriesgada y compleja (Manolova *et al.*, 2008), afectando a la motivación emprendedora y al modelo de emprendimiento imperante en el territorio (Hechavarria y Reynolds, 2009; Williams, 2009).

Específicamente, y partiendo de la distinción conceptual entre dos categorías de emprendimiento, a saber, por necesidad y por oportunidad (Reynolds *et al.*, 2002), Hechavarria y Reynolds (2009) y Williams (2009) señalan que mientras que el primero se produce en mayor medida en economías emergentes, el segundo es característico de los países desarrollados. A este respecto, Hechavarria y Reynolds (2009) encuentran que en los países emergentes, con menores niveles de calidad institucional, se producen tasas más altas de emprendimiento que en los países desarrollados. Ahora bien, el bienestar y el crecimiento económico de los países se relaciona más con el emprendimiento por oportunidad, habitual en los países desarrollados, y menos con la necesidad como motivación empresarial (Acs *et al.*, 2008), que es la común en países emergentes. Estas ideas son analizadas empíricamente por Almodóvar-González *et al.* (2011) quienes demuestran cómo en entornos con baja calidad institucional, habituales en las economías menos desarrolladas, predomina el modelo emprendedor por necesidad, que tiende a ser improductivo al generar escaso desarrollo económico en tales territorios. Sin embargo, a medida que se incrementa la calidad institucional en un territorio, tiende a predominar el modelo emprendedor por oportunidad, de carácter productivo al ser capaz de generar desarrollo económico. En este sentido, debe tomarse en consideración que el emprendimiento por necesidad es llevado a cabo principalmente por emprendedores con menor nivel de formación y cuyo incentivo principal es la subsistencia. Ahora bien, algunos autores (*e.g.*, Williams, 2009) señalan que en un determinado país o región, pueden coexistir simultáneamente los dos tipos de emprendedores, al tiempo que también puede ser habitual el proceso de transformación de los emprendedores por necesidad en emprendedores por oportunidad a medida que la región se desarrolla.

Atendiendo a lo aquí expuesto, el fomento de la actividad emprendedora y, más particularmente, del emprendimiento por oportunidad puede presentar un mayor reto en las economías emergentes, siendo por tanto de crucial importancia la identificación de aquellos factores institucionales y sus interacciones que sean capaces de generar una actividad emprendedora productiva en tales economías, esto es, generadora de crecimiento económico, tarea que intentamos acometer en el siguiente epígrafe.

## Emprendimiento y crecimiento económico en economías emergentes: proposiciones de investigación

Sobre la base de la investigación teórica y empírica llevada a cabo para analizar la influencia que las instituciones tienen sobre el emprendimiento, en el presente epígrafe realizamos una discusión que da lugar a diversas proposiciones de investigación. Concretamente, en el Anexo 1 se incluyen los trabajos empíricos que han permitido testar algunos planteamientos esgrimidos por los académicos, de manera que en él se detallan las variables de medida utilizadas, las principales conclusiones alcanzadas y la proposición de investigación, de las que a continuación se proponen, con las que se relacionan.

En los mercados emergentes, la incertidumbre del entorno es mayor que en otros países más desarrollados debido, entre otros, a unos menores niveles de información fiable sobre la evolución de la economía, mayor grado de incertidumbre jurídica ocasionada por marcos legislativos limitados para regular las relaciones mercantiles o mayor riesgo país debido a la inestabilidad de los regímenes políticos. En estos contextos, los principios de la teoría neo-institucional pueden ser particularmente útiles para comprender cómo los factores del entorno inciden en las decisiones empresariales relativas al emprendimiento. En efecto, los deseos e intenciones individuales no siempre se concretan en acciones –*e.g.*, la decisión de emprender–, ni se transforman directamente en los resultados esperados (Díaz, Ferreira, Mogollón y Raposo, 2009) pues estas intenciones han de interactuar con un entorno en el que las instituciones limitan y regulan el comportamiento de los individuos. Así, la adopción de estrategias y/o configuraciones organizativas particulares derivan en gran medida de la necesidad del emprendedor de obtener legitimidad frente a los grupos de interés presentes en su área de actuación (North, 1990; Scott, 1995). Concretamente, las decisiones adoptadas serán aquellas que desde un punto de vista regulativo, normativo y cognitivo sean aceptables y confieran legitimidad a la alternativa escogida, de manera que los argumentos de eficiencia y competitividad pueden representar una preocupación menos importante en estos contextos (Demirbag *et al.*, 2007; Huang y Sternquist, 2007; Lu, 2002). Como resultado, se acentúa una tendencia isomórfica que conduce a una cierta uniformidad de las decisiones empresariales y formas organizativas adoptadas (Déniz-Déniz y García-Cabrera, 2011).

Desde un punto de vista regulativo, y tomando como referente la actividad emprendedora, la calidad del entorno institucional haría referencia a la estructura legal que protege los derechos privados de propiedad. Tales derechos

constituyen un determinante fundamental de la eficiencia económica según indica North (1990) y representan un aspecto del entorno que impulsa el emprendimiento productivo (Almodóvar-González *et al.*, 2011; Dickson y Weaver, 2008; Stenholm *et al.*, 2013). En nuestra opinión, en las instituciones regulativas que generan emprendimiento productivo también se incluye la existencia de una legislación que provea de estímulos al emprendimiento –*e.g.*, tasas impositivas, incentivos fiscales, trámites legales requeridos–, así como el establecimiento de aquellas infraestructuras físicas –*e.g.*, parques industriales, ventanillas únicas para la constitución de la empresa–, tecnológicas –*e.g.*, institutos de investigación– y de desarrollo del capital humano necesarias para apoyar tal actividad emprendedora –*e.g.*, planes de formación reglada y continua que incluyan la gestión empresarial y el emprendimiento–. De esta forma, solo cuando la calidad del entorno regulativo para el emprendimiento genera oportunidades empresariales que pueden ser percibidas por los individuos, estos podrán tomar decisiones emprendedoras motivadas por su intención de aprovechar tales oportunidades (Bowen y De Clercq, 2008; Stenholm *et al.*, 2013). Específicamente, y dados los beneficios esperados de la inversión a realizar, el emprendedor optará por explotar la idea de negocio usando para ello los recursos de los que dispone. En caso contrario, una baja calidad del entorno regulativo motivará bajos niveles de emprendimiento (Aidis *et al.*, 2008) o bien este será principalmente por necesidad y lo acometerán aquellos individuos sin otras opciones de empleo.

**Proposición 1:** *Cuanto mayor es la calidad de las estructuras regulativas para el emprendimiento en una economía emergente, más elevada será la actividad emprendedora por oportunidad en dicho territorio.*

La dimensión normativa incluye las normas sociales y los valores culturales socialmente compartidos y asimilados por los individuos, priorizando las creencias y obligaciones morales como guía para la adopción de decisiones empresariales (Scott, 1995). Bajo esta concepción, el comportamiento emprendedor es guiado por la conciencia social y un deseo de comportarse adecuadamente de acuerdo con otras expectativas y normas de conducta interiorizadas (Scott, 1995). En este sentido, los valores y normas culturales aceptados por una sociedad pueden legitimar el comportamiento emprendedor de la población (Manolova *et al.*, 2008). Así y en primer lugar, Tominc y Rebernik (2007) afirman que el hecho de que la sociedad de la que el individuo forma parte considere que la empresa propia es una alternativa profesional deseable o que respete y otorgue un estatus elevado a aquellos que triunfan con sus negocios, promueve el comportamiento emprendedor en busca de oportunidades empresariales de éxito. García-Cabrera y

García-Soto (2008), en segundo lugar, al analizar las instituciones normativas para una economía emergente, la República de Cabo Verde, encuentran que cuando los valores culturales de una zona geográfica enfatizan la proactividad, la asertividad y la orientación al éxito material, la población que ha sido educada en tales valores y los ha interiorizado, mostrará mayor vocación emprendedora y tratará de identificar oportunidades de negocio.

**Proposición 2:** *Cuanto mayor es el énfasis que las estructuras normativas conceden al emprendimiento en una economía emergente, más elevada será la actividad emprendedora por oportunidad en dicho territorio.*

La dimensión cognitiva refleja el conocimiento social compartido en un territorio sobre los comportamientos y decisiones empresariales idóneas para alcanzar el éxito en el mundo empresarial y/o en sectores específicos en particular (Lu, 2002); estas son estructuras que se dan por consolidadas y, por eso, no se discuten, sino que simplemente se cumplen (Scott, 1995). Los hábitos empresariales, bajo este enfoque, se corresponden con las instituciones cognitivas y representan una forma de comportamiento no reflexiva, auto-sostenible, que surge como resultado de actuaciones repetidas a lo largo del tiempo y son comúnmente empleadas cuando existen condiciones de incertidumbre (Déniz-Déniz y García-Cabrera, 2011; Lu, 2002). De hecho, la incertidumbre del entorno puede ser controlada mediante las decisiones adoptadas por el emprendedor. Bajo la dimensión cognitiva, las decisiones del individuo reducen la incertidumbre y adquieren legitimidad si se adopta el marco común de referencia (Scott, 1995) y se imita los comportamientos y acciones encuadrados en dicho marco –e.g., decisión de emprender, sector en el cual operar, estrategia a implantar–. En este sentido, la existencia de un marco común de referencia que incluya modelos empresariales de crecimiento y éxito, así como prácticas específicas que apoyen dicho éxito parece un requisito para el emprendimiento por oportunidad en las economías emergentes (Dickson y Weaver, 2008; Manolova *et al.*, 2008). Ahora bien, este conocimiento empresarial debe ser adecuadamente difundido para que accedan al mismo no solo los actuales empresarios sino los emprendedores potenciales –e.g., publicando a través de distintos medios la experiencia de emprendedores de éxito–, de forma que tales instituciones cognitivas puedan guiar las decisiones que en materia de emprendimiento se adopten en tales territorios.

**Proposición 3:** *Cuanto mayor es el desarrollo y difusión de las estructuras cognitivas que facilitan modelos de emprendimiento en economías emergentes, más elevada será la actividad emprendedora por oportunidad en dicho territorio.*

Ahora bien, el insuficiente desarrollo de las instituciones en una economía emergente da lugar a un entorno de incertidumbre que deben afrontar los emprendedores en sus procesos decisorios (Tracey y Phillips, 2011). En estos contextos el emprendedor no dispone de información suficiente o fiable sobre las variables económicas, legales o competitivas, lo que le impide llevar a cabo estimaciones fiables, así como comparar escenarios alternativos para escoger las mejores decisiones. A ello se une el insuficiente desarrollo del marco regulativo que deriva en un ambiente inestable, siendo tal vacío legal habitualmente ocupado por las instituciones informales (Puffer *et al.*, 2010), esto es, las normas sociales provenientes de las costumbres y los conocimientos tácitos existentes en el mundo empresarial; es decir, ante la incertidumbre generada por el insuficiente desarrollo de las instituciones regulativas, son las instituciones normativas y cognitivas las que proporcionan legitimidad a las decisiones emprendedoras. Tal legitimidad se adquiere en la medida que los decisores imitan y acatan, respectivamente, lo que tales instituciones determinan. Además, si se tiene en cuenta que muchos emprendedores afrontan la puesta en marcha de una nueva empresa careciendo de experiencia previa, la búsqueda de la legitimidad normativa y mimética podría ser altamente relevante, especialmente en estos entornos inciertos. Sobre lo expuesto, podemos coincidir con autores previos al señalar que si bien en los países desarrollados las instituciones formales o marcos regulativos están consolidados y, de hecho, se imponen sobre las informales, en las economías emergentes parece producirse el fenómeno opuesto, siendo en mayor medida estas últimas las que condicionan el comportamiento emprendedor de los individuos (Veciana y Urbano, 2008).

**Proposición 4:** *Cuanto mayor sea el grado de incertidumbre asociado a una economía emergente, en mayor medida serán las instituciones informales, frente a las formales, las que determinen el comportamiento emprendedor en tal territorio.*

Ahora bien, las economías emergentes se caracterizan por disponer de un bajo nivel de capital humano. De hecho, estos países cuentan solo con una pequeña parte de su población activa con niveles relativamente elevados de formación; el resto de la fuerza de trabajo posee bajos estudios y es básicamente considerada por las clases elite como un factor productivo de bajo coste (Ferreira *et al.*, 2011). Este bajo nivel formativo se ve agravado por el bajo nivel cultural de la población, de forma que la mayor parte de la fuerza de trabajo no dispone de formación reglada ni de conocimientos en materia empresarial o información sobre las instituciones regulativas establecidas para fomentar el emprendimiento –e.g., tasas impositivas, incentivos

fiscales, trámites legales requeridos-. Por ello, el capital humano puede representar una variable moderadora relevante en la influencia que las estructuras regulativas, normativas y cognitivas tienen sobre el emprendimiento. A este respecto, el bajo nivel de capital humano en un territorio llevará a su población a conceder mayor relevancia a las estructuras cognitivas y normativas, pues su carencia de formación e información le harán buscar la legitimidad a sus decisiones en los modelos empresariales de crecimiento y éxito aplicados por aquellos empresarios próximos establecidos en su territorio, a los que imitará; similarmente, adoptará los preceptos establecidos en las costumbres, valores y normas sociales vigentes en su territorio y que ha asimilado e interiorizado como parte del proceso de socialización que se produce como resultado de la vida en sociedad. Por contra, unos mayores niveles de capital humano permitirán a los individuos conocer y reconocer las oportunidades empresariales generadas por un entorno regulativo favorable al emprendimiento, incrementándose la influencia de esta dimensión institucional sobre la actividad emprendedora en aquellas economías emergentes con mayores niveles de capital humano.

**Proposición 5:** *Cuanto menor sea el capital humano en una economía emergente, en mayor medida las instituciones normativas y cognitivas influirán en el desarrollo de la actividad emprendedora en tal territorio, pero cuanto mayor es el capital humano en mayor medida será la calidad de las instituciones regulativas para el emprendimiento las que determinen el comportamiento emprendedor.*

Contrariamente a lo que los agentes políticos y económicos en muchos casos suponen, los cambios institucionales que dan lugar al emprendimiento en las economías emergentes no se generan fácilmente sobre la base del establecimiento de nuevos marcos regulativos, esto es, por decreto (Silva, 2007). En efecto, el estudio realizado por Trevino *et al.* (2008) en economías emergentes de América Latina ha demostrado que el proceso de legitimación social asociado a un cambio institucional favorable al emprendimiento ocurre en primer lugar con respecto a los pilares cognitivo y normativo y solo después afecta al nivel regulativo. De hecho, De Clercq *et al.* (2010), al analizar los contextos institucionales de diversos países emergentes no encuentran relación alguna entre el desarrollo o extensión de la reglamentación de un país y la dinámica de creación de nuevas empresas en el mismo. Esta conclusión es igualmente válida cuando se analiza el emprendimiento por necesidad o el emprendimiento por oportunidad. Es más, tal desarrollo legislativo tampoco parece relacionarse con el nivel de ingreso per cápita del país. Sin embargo, la coordinación de los actores económicos y políticos en la búsqueda de oportunidades empresariales, la difusión de

estas oportunidades o la reducción de los niveles de incertidumbre a través de la internalización de actividades en redes asociativas y empresariales sí consigue incrementar la actuación emprendedora (De Clercq *et al.*, 2010), y particularmente el emprendimiento innovador (Stenholm *et al.*, 2013). Asimismo, el nivel de conocimiento en temas empresariales y la formación postsecundaria se ha demostrado que también influyen positivamente en la percepción de la oportunidad empresarial (Acs *et al.*, 2008).

Sobre la base de estas ideas, parece oportuna la sugerencia de Trevino *et al.* (2008) quienes advierten que, aunque los gobiernos deben impulsar reformas en las tres dimensiones institucionales, a saber, cognitiva, normativa y regulativa, deben ser conscientes de que son precisamente los cambios que van acompañados de una menor reforma legislativa los que muestran externamente un mayor compromiso con tal cambio. Por consiguiente, parece necesario el logro, en primer lugar, de la legitimación en los niveles cognitivo y normativo para que las personas acepten de forma natural los cambios y, con posterioridad, lleguen a considerarlos como consolidados y, solo entonces, recurrir a su reglamentación dándoseles la forma de leyes o constituciones, afectando así al pilar regulativo. En esta línea, Trevino *et al.* (2008) también proponen una metodología en la que el proceso de desarrollo institucional se hace de una forma escalonada, empezando por el pilar cognitivo, para pasar posteriormente al normativo y, finalmente, al regulativo. A este respecto debe tomarse en consideración que la teoría neo-institucional advierte que en la definición de las estrategias de desarrollo de un territorio se debe tener en cuenta la complejidad e interdependencia de los elementos institucionales ya que las instituciones formales deben ser coherentes con las informales y, evidentemente, con los mecanismos de coerción (North, 2005). En efecto, tal y como recuerdan Caballero y Kingston (2005), el simple cambio de las reglas formales no produce necesariamente los efectos que se buscan.

En este sentido, y en aras de favorecer una visión compartida respecto a las actuaciones a emprender o las instituciones a introducir para promover el comportamiento emprendedor, los agentes políticos pueden impulsar el desarrollo de un diálogo entre ellos y los agentes económicos y sociales, así como entre estos últimos. Ahora bien, la evidencia demuestra que tales interacciones no siempre se producen o al menos estas no siempre son de naturaleza cooperativa o coordinada en las economías emergentes. Por ello, cabe esperar que los entornos en los que emprendedores, agentes económicos –*e.g.*, cámaras de comercio–, tecnológicos –*e.g.*, institutos de investigación, universidades–, financieros –*e.g.*, banca, capital riesgo– y autoridades políticas se coordinan al participar



conjunta y activamente en la búsqueda de oportunidades de negocio y en la adopción de medidas que faciliten explotar las mismas, disfrutarán de mayores tasas de creación de empresas que aquellos entornos en los que estos agentes trabajen de forma descoordinada o incluso mantengan posturas divergentes y conflictivas. Esto es así porque, y en concordancia con el paradigma tecnoeconómico que predomina en los países emergentes, el tipo de innovación que los emprendedores puedan llegar a realizar en sus productos y servicios para aprovechar oportunidades de negocio estará en función de las políticas impulsadas por las autoridades locales en materia de economía, ciencia, tecnología, innovación o infraestructuras (Cimoli y Dosi, 1995; Dosi, 1982, 1997). Bajo un planteamiento similar, Fortunato y Alter (2011) señalan que la habilidad de los emprendedores para comunicar a otros emprendedores y actores económicos su visión sobre las oportunidades empresariales y, sobre todo, para coordinar tales visiones con aquellos individuos que gestionan las instituciones de apoyo al emprendimiento, representa un requisito básico para facilitar la innovación empresarial, el emprendimiento y el crecimiento económico sostenido. Adicionalmente, y en el particular caso de las economías emergentes, la participación en redes asociativas adquiere elevada relevancia debido a la incertidumbre que caracteriza a las transacciones de mercado en estas economías. Por ejemplo, la existencia de deficiencias en las institucionales regulativas debido a la naturaleza contradictoria e inestable de la legislación (Puffer *et al.*, 2010) puede hacer depender el éxito de las nuevas empresas de la participación en redes empresariales basadas en la confianza relacional y el apoyo mutuo. Específicamente, estas redes permitirían llevar a cabo en su ámbito aquellas transacciones que, si se realizasen en el mercado, generarían unos excesivos costes de transacción a la nueva empresa –*e.g.*, corrupción, sobornos– (Tonoyan *et al.*, 2010). Los múltiples beneficios que las redes comportan en la promoción de un emprendimiento exitoso y productivo en economías emergentes han sido destacados en la literatura (*e.g.*, De Clercq *et al.*, 2010; Puffer *et al.*, 2010; Stenholm *et al.*, 2013; Yiu y Lau, 2008).

**Proposición 6:** *El cambio institucional para promover el emprendimiento en una economía emergente será más exitoso cuanto mayor sea la actuación coordinada y cooperativa tanto los actores no políticos como entre estos y los agentes políticos.*

Por otra parte, la actuación gubernamental orientada al desarrollo de estructuras cognitivas adecuadas en materia empresarial –*e.g.*, impulsando programas de formación empresarial que generen mejores prácticas por parte de los empresarios– o la propagación de las mismas –*e.g.*, desarrollando programas de difusión de las

experiencias empresariales de éxito– puede representar una acción decisiva para el logro del objetivo perseguido en materia de cambio institucional para favorecer el emprendimiento. Similarmente, las acciones formativas encaminadas a facilitar conocimiento sobre las instituciones regulativas establecidas para favorecer la creación de nuevas empresas también pueden contribuir a la meta buscada. Ahora bien, estas medidas están claramente conectadas con el desarrollo de mayores niveles de formación e información entre la población en cuestiones relevantes para la empresa y el emprendimiento. En este sentido, nuestra propuesta es coherente con el planteamiento de North (2005) al afirmar que los procesos de cambio institucional requieren de una inversión en capital humano.

**Proposición 7:** *El cambio institucional para promover el emprendimiento en una economía emergente será más exitoso cuanto mayor sea la inversión en capital humano conducente a generar, conocer y entender las estructuras cognitivas, normativas y regulativas relacionadas con la actividad empresarial.*

Las diferencias principales entre los países emergentes y los desarrollados se encuentran en los niveles de acumulación endógena de los factores que promueven el crecimiento, esto es, el capital físico o infraestructuras, el capital humano o conocimiento, la tecnología acumulada y la especificidad cultural (De Mattos, 2000; Valliere y Peterson, 2009). Ahora bien, North (2005) advierte que las instituciones del mundo desarrollado no se deben replicar en los países en desarrollo como meras traslaciones cuando se quiere impulsar el cambio institucional, pues las medidas de cambio deben ser coherentes con la trayectoria histórica y los paradigmas institucionales vigentes en cada lugar. El aprendizaje es local, según indica Dosi (1982, 1997), quien también advierte que cada cuerpo de conocimiento o paradigma específico de un territorio modela y constriñe las tasas y la dirección del cambio tecnológico, independientemente de los incentivos del mercado. En este sentido, y en lo que se refiere al ámbito empresarial, debe considerarse que los tipos de empresas que se crean dependen, entre otros factores, de la interacción de los empresarios bajo las condiciones de un entorno socio-cultural específico, de manera que no es posible distinguir entre los procesos económicos y los socio-culturales. Por esta razón, desde la perspectiva histórico-cultural de la economía, los institucionalistas dejan claro que el sistema económico de un país, en nuestro caso de una economía emergente, a pesar de que dispone de muchos elementos en común con otros sistemas económicos, es un producto histórico-cultural único y en constante evolución (Urbano *et al.*, 2007). Atendiendo a tal planteamiento evolutivo,

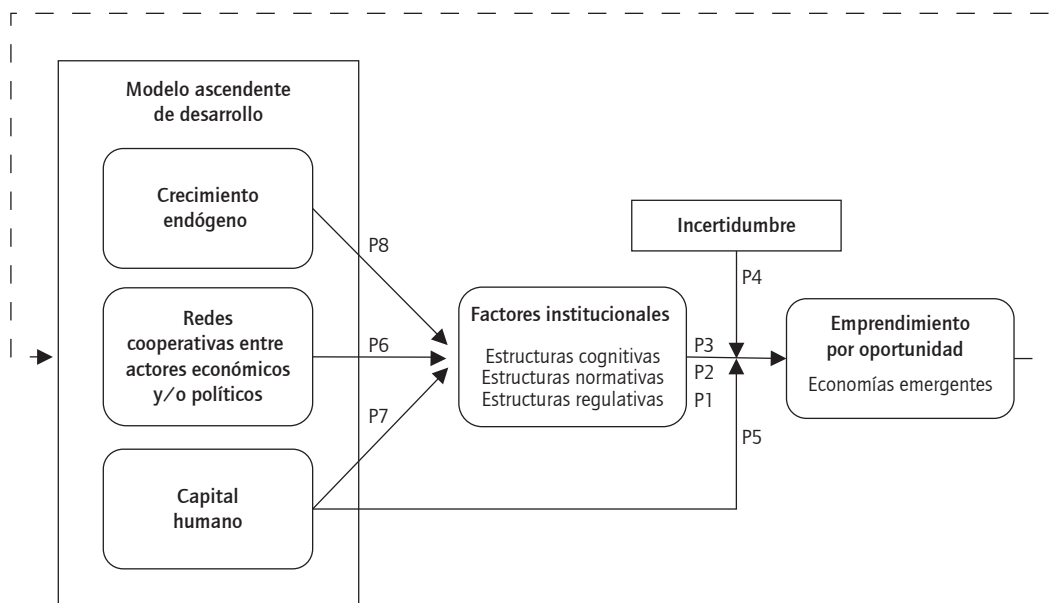
Dosi (1982, 1997) destaca la existencia de trayectorias tecnológicas idiosincrásicas a cada país que incorporan fuertes prescripciones sobre la dirección que el cambio tecnológico puede seguir, pero también sobre aquellas vías de progreso que se deben evitar. De esta forma, las estructuras institucionalizadas que surgen a medida que los territorios evolucionan y generan su propia historia proveen a los actores económicos de limitaciones cognoscitivas –e.g., normas de conducta, pautas de actuación–. Por consiguiente, no puede ignorarse el papel de la cultura como estructura institucional relevante en el proceso de desarrollo económico (North, 1990). Sin embargo, los decisores políticos han habitualmente formulado e implantado medidas para acelerar el crecimiento económico en las economías emergentes que son inadecuadas para las estructuras institucionales de estos países (Caballero y Kingston, 2005; De Mattos, 2000) dando como resultado un cierto incremento de las desigualdades, en vez de la convergencia económica buscada. En opinión de Ateljevic (2009), dado que las medidas de cambio a impulsar deben depender de las propias condiciones locales, los enfoques económico-institucionales de carácter descendente se han revelado poco eficaces para promover el desarrollo económico de los territorios. Frente a ellos, los modelos ascendentes pueden servir mejor a los intereses de desarrollo de los territorios menos avanzados. A este respecto, un enfoque endógeno que considere el desarrollo económico como un producto del esfuerzo local sustentado en redes asociativas y en acciones coordinadas, así como respetuoso con la realidad socio-cultural y económica del país, ofrece el planteamiento idóneo para impulsar un cambio

institucional que dé lugar a la explosión de la actividad emprendedora en una economía emergente bajo la perspectiva neo-institucional.

**Proposición 8:** *El cambio institucional para promover el emprendimiento en una economía emergente será más exitoso cuanto más responda este a un enfoque de desarrollo endógeno coherente con la realidad histórico-cultural, social y económica de tal economía emergente.*

La Figura 1 recoge las proposiciones de investigación formuladas en la presente investigación. Específicamente, la adopción de un enfoque económico institucional de naturaleza ascendente que acentúe la perspectiva de crecimiento endógeno, así como la inversión en capital humano y la existencia de redes cooperativas entre actores económicos privados e/o instituciones públicas, condicionarán el desarrollo de las estructuras institucionales de naturaleza cognitiva, normativa y regulativa. Este conjunto de proposiciones (P6, P7 y P8) reconoce, por tanto, la capacidad de los individuos y actores políticos, principalmente a través de su actuación en redes, para condicionar el desarrollo institucional en las economías emergentes. Por otra parte, y atendiendo al determinismo institucional más tradicional, tales instituciones establecidas en el territorio condicionarán a su vez el desarrollo de un modelo de comportamiento emprendedor por oportunidad al influir mediante presiones coercitivas, normativas y miméticas en las decisiones adoptadas por el individuo (P1, P2 y P3). Ahora bien, la influencia de cada una de estas instituciones en la actuación de los individuos puede ser diferente al estar las mismas condicionadas tanto por la incertidumbre presente

FIGURA 1. Instituciones y cambio institucional para el emprendimiento en economías emergentes



Fuente: Elaboración propia.

en dicha economía emergente (P4) como por la propia inversión y consecuente desarrollo del capital humano (P5). Finalmente, la experiencia emprendedora acumulada, tanto por parte de los individuos que optan por emprender como por aquellos otros con los que este coopera –i.e., agentes económicos, tecnológicos, financieros, políticos, etc.–, alimentará el conocimiento existente en el territorio lo que, a su vez, servirá de *input* en el posterior proceso de toma de decisiones para alcanzar el desarrollo institucional y económico buscado, alimentándose así la cadena causal recursiva que da lugar al dinamismo institucional y a la que aluden Caballero y Kingston (2005).

### Conclusiones

La investigación hasta el momento realizada en economías emergentes ha prestado poca atención a las dinámicas y procesos que moldean y promueven el entorno regulativo, normativo y cognitivo que da lugar a la actividad emprendedora y al desarrollo económico (Szyliowicz y Galvin, 2010). En este contexto, la discusión teórica realizada en el presente trabajo nos ha permitido alcanzar ciertas conclusiones de utilidad para la investigación en este ámbito, a saber: (1) se identifican los principios de la teoría neo-institucional como marco teórico adecuado para el estudio del emprendimiento en economías emergentes; (2) se justifica la idoneidad del enfoque ascendente para estimular el desarrollo económico de un territorio bajo los preceptos de la teoría neo-institucional; (3) se identifica el posible rol moderador que juega el capital humano en la influencia que las instituciones cognitivas, normativas y regulativas ejercen sobre la actividad emprendedora del territorio, y (4) se aporta un modelo teórico provisional que engloba todas las variables objeto de estudio, formulándose las correspondientes proposiciones de investigación.

Específicamente, y ante la inexistencia de un marco teórico general para el estudio del emprendimiento, cada vez son más los investigadores que recurren a la teoría neo-institucional en busca de dicho marco. Esta decisión está básicamente fundamentada en la tríada creencias-instituciones-economía postulada por North (2005) que aporta un esquema más amplio para el estudio tanto del cambio económico como de las decisiones empresariales, si bien diversos autores han proporcionado argumentos específicos para justificar tal elección. De nuestro trabajo derivan argumentos adicionales que avalan su idoneidad en el particular contexto que representan las economías emergentes. Así, y en primer lugar, debe tenerse en cuenta que en estas economías las instituciones informales son consideradas superiores a las formales, debido al menor desarrollo del cuerpo legislativo que existe en estos países.

Las instituciones informales, además, tienden a ser más eficaces y de menor coste que la resolución judicial cuando existen conflictos de interés entre actores económicos y/o sociales (Demirbag *et al.*, 2007; Meyer y Nguyen, 2005; Puffer *et al.*, 2010). Además, estas normas son las que dan origen a las leyes y están, por tanto, propiciando su transformación en la medida que influyen en las decisiones del legislador y la jurisprudencia (Castanheira-Neves, 2005). Ahora bien, debido a la demora en la adopción de tales modificaciones legislativas común en las economías emergentes, no siempre existe coherencia entre las instituciones formales e informales (Demirbag *et al.*, 2007; Puffer *et al.*, 2010). De esta forma, y dado que la teoría neo-institucional ofrece un marco para analizar la influencia que las instituciones informales pueden tener en las decisiones empresariales y en la economía en general, representa una teoría especialmente idónea para el estudio del emprendimiento en las economías emergentes. Una segunda razón relevante viene determinada por la elevada incertidumbre existente en estas economías. En efecto, en estos contextos el empresario no dispone de información suficiente o fiable sobre su propio entorno, de manera que encuentra dificultades para realizar previsiones con un cierto grado de fiabilidad que le permitan comparar entre posibles escenarios y elegir entre las alternativas que se le presentan. Debido a ello, la teoría neo-institucional aporta un marco adecuado para la comprensión del emprendimiento en estas economías pues, en presencia de incertidumbre, las instituciones cognitivas y normativas proporcionan legitimidad a las decisiones emprendedoras en la medida que los decisores imitan y acatan, respectivamente, lo que tales instituciones determinan.

Por otra parte, la discusión realizada en este trabajo conduce a defender la idoneidad de un enfoque ascendente en la búsqueda del desarrollo económico de un territorio cuando este se impulsa desde los planteamientos de la teoría neo-institucional. En este sentido, las economías emergentes, caracterizadas por sus respectivos marcos históricos, socio-culturales, económicos, tecnológicos, etc., requieren de políticas que respeten tales condiciones institucionales pues las medidas que se impulsen deben ser coherentes con tales paradigmas. De esta forma, el Estado debe propiciar un cambio institucional en la economía, en la sociedad y en el derecho del país, pero ha de hacerlo no replicando lo que se hace en otros países, sino siendo sensible a su realidad institucional (Caballero, 2004). A este respecto, los modelos de crecimiento ascendente, sustentados en un enfoque de desarrollo endógeno, pueden ser especialmente valiosos para impulsar el desarrollo emprendedor en las economías emergentes por entender que las medidas a implantar deben ser

producto de un esfuerzo local que respete y sea coherente con su idiosincrasia institucional.

Finalmente, dos argumentos nos llevan a enfatizar el importante rol que el capital humano juega en el proceso de cambio institucional y, particularmente, su capacidad para determinar la importancia que cada dimensión institucional tiene en el emprendimiento que se lleve a cabo en las economías emergentes. Así, y en primer lugar, defendemos que el capital humano puede representar una variable moderadora relevante pues, cuando este es bajo, la ausencia de conocimiento y formación llevará a la población a conceder mayor relevancia a las estructuras cognitivas y normativas, que aportan a las decisiones legitimidad mimética y normativa. En este sentido, los potenciales emprendedores tratarán de imitar los modelos empresariales de crecimiento y éxito aplicados por otros empresarios próximos a quienes ellos conocen; al mismo tiempo, acatarán los cánones y preceptos contenidos en costumbres, valores y normas sociales vigentes, incentivados por su interés en obtener la aprobación social de sus decisiones. De esta forma, solo la formación y el conocimiento existentes en territorios con mayores niveles de capital humano permitirán a los individuos aprovechar las condiciones establecidas por las instituciones regulativas que han sido instituidas para favorecer el emprendimiento. En segundo lugar, el capital humano resulta una variable relevante en nuestro estudio, pues el éxito del cambio institucional a acometer para promover el emprendimiento en una economía emergente podrá depender de la inversión en capital humano que se realice al objeto de generar nuevas estructuras cognitivas y normativas, así como mejorar el conocimiento y la comprensión de estas y de aquellas otras de naturaleza regulativa establecidas por el legislador para impulsar el emprendimiento.

Como se puede inferir, desde un punto de vista práctico, esta investigación podría aportar conclusiones interesantes para mejorar la planificación del crecimiento de una economía emergente. En este sentido, las administraciones públicas deben ser conscientes de que no se puede progresar en la senda del crecimiento económico sin la existencia de emprendedores, y de ahí la necesidad de desarrollar aquellas instituciones que apoyen el emprendimiento (Díaz *et al.*, 2005; Urbano *et al.*, 2007) y que, al mismo tiempo, guarden coherencia con la estructura institucional del territorio. En este sentido, el enfoque ascendente aporta un esquema adecuado para el desarrollo endógeno de un territorio. Adicionalmente, los cambios institucionales en las economías emergentes deben surgir a partir de las instituciones cognitivas, cuyo desarrollo y difusión faciliten un emprendimiento de calidad, esto es, motivado por la oportunidad. En esta línea, de nuestra

discusión se infiere la necesidad de que las autoridades políticas realicen mayores esfuerzos por conciliar en el tiempo las instituciones regulativas de naturaleza formal con las instituciones informales, esto es, por promulgar aquellas leyes y decretos que refuercen las instituciones informales válidas y favorables para la acción emprendedora, logrando así la necesaria coherencia institucional en estos territorios. Al mismo tiempo, parece fundamental la adopción de decisiones encaminadas a la puesta en marcha y desarrollo de centros estadísticos y organismos de control que recaben, analicen y divulguen información económica y social relevante para la adopción de decisiones tanto de nivel macro como micro. Esto, no solo incrementaría la transparencia informativa y disminuiría en cierta medida la percepción de incertinidad que existe en estos entornos sino que, al tiempo, facilitaría la adopción de decisiones empresariales y el desarrollo de debates fructíferos entre los agentes políticos y económicos para adoptar las mejores decisiones que convengan al territorio. Asimismo, nuestro trabajo sugiere que en aras de alcanzar el desarrollo institucional las autoridades locales deben asumir un rol proactivo incentivando el desarrollo de redes cooperativas y la asociación o pertenencia a ellas de los diferentes actores económicos implicados en el desarrollo tecnológico y empresarial –i.e., emprendedores actuales y potenciales, asociaciones económicas, tecnológicas y financieras–. Estas redes deben permitir no solo que los actores económico-empresariales se presten apoyo mutuo para conjuntamente superar las restricciones de recursos existentes en las economías emergentes sino, y sobre todo, generar espacios que faciliten el encuentro entre los agentes o autoridades públicas y los agentes privados –i.e., foros de debate, convenciones, comités formales para el desarrollo–. La interacción que se produzca, además, debe ser de naturaleza cooperativa de forma que, conjuntamente, actores públicos y privados puedan proponer, a partir de los recursos existentes en el territorio y su trayectoria socio-cultural, tecnológica y económica, tanto una visión compartida sobre las nuevas instituciones a desarrollar, como propuestas encaminadas a lograr el progreso tecnológico, innovador, empresarial y económico del territorio (Acs y Varga, 2002). En este sentido, una condición básica que facilita la mejora de tal relación es la capacidad territorial para entender el proceso de desarrollo empresarial y económico como un esfuerzo del conjunto de la comunidad y no de los empresarios individuales (Fortunato y Alter, 2011), así como de la existencia de una cultura favorable a la cooperación en el territorio (Acs y Varga, 2002). Finalmente, de nuestro trabajo se infiere la especial relevancia que la formación y el desarrollo de capital humano tienen para fomentar el emprendimiento por oportunidad, pues solo una población formada en el ámbito empresarial



puede reconocer, evaluar y explotar las oportunidades de negocio viables.

Del trabajo realizado derivan algunas líneas de interés para la investigación futura. En primer lugar, se propone un modelo y nuevas proposiciones de investigación que deben ser objeto de contrastación empírica en ulteriores estudios que comparen el efecto de las estructuras institucionales sobre el emprendimiento en economías emergentes versus desarrolladas. Este análisis será el que permita determinar si lo aquí planteado para las economías menos desarrolladas es válido y específico a tales contextos. Numerosos estudios señalan que el desarrollo económico de un territorio no deriva del incremento de la actividad emprendedora si esta no responde a un modelo o motivación por oportunidad (e.g., Acs *et al.*, 2008; Almodóvar-González *et al.*, 2011; Fortunato y Alter, 2011). Por ello, es crítico el desarrollo de trabajos empíricos como el aquí propuesto para testar las proposiciones enunciadas respecto a los factores que anteceden al emprendimiento por oportunidad. Trabajos de esta naturaleza permitirán avanzar el conocimiento existente sobre este fenómeno al tiempo que orientar la actuación de los actores políticos en aras de propiciar el desarrollo de las economías emergentes. Por ejemplo, es necesario corroborar empíricamente la forma en que interactúan las distintas estructuras institucionales para generar emprendimiento por oportunidad y el comportamiento de tales estructuras en presencia de diferentes factores potencialmente moderadores: ¿deben las economías emergentes con mayor grado de incertidumbre centrar sus esfuerzos en la transformación de las instituciones informales que propicien el emprendimiento pero, sin embargo, las de menor incertidumbre orientar sus esfuerzos iniciales al desarrollo de las instituciones formales? ¿Dónde se sitúa el punto de inflexión en el nivel de incertidumbre para aconsejar la actuación prioritaria sobre unas u otras instituciones? ¿Qué aspectos o factores relativos a la incertidumbre son los que condicionan la importancia relativa que los individuos conceden a cada tipo de estructura institucional cuando afrontan la decisión emprendedora? Similares interrogantes deben ser respondidos con respecto al capital humano, pues este también puede jugar un rol crítico interfiriendo en la relevancia que las estructuras institucionales tienen en la decisión emprendedora en una economía emergente.

En segundo lugar, debe tomarse en consideración que los factores institucionales pueden ser analizados en el ámbito o nivel nacional, como han pretendido Aidis *et al.* (2008), De Clercq *et al.* (2010) o Meyer *et al.* (2009),

aunque también en el nivel subnacional (e.g., Demirbag *et al.*, 2007; Meyer y Nguyen, 2005). Bajo este segundo enfoque, las peculiaridades institucionales de diferentes lugares de un país también pueden afectar a las decisiones de inversión y a las estrategias de ubicación de los negocios por parte de inversores locales y extranjeros. Por tanto, parece oportuno que las proposiciones de investigación formuladas en el presente trabajo se contrasten empíricamente en diferentes áreas geográficas de una economía emergente. Las investigaciones sustentadas en el enfoque institución = país, más comunes en la literatura, pueden ser insuficientes para hacer progresar el conocimiento en este campo de estudio puesto que incurren en la denominada falacia ecológica por considerar que todas las unidades territoriales de un país responden a un mismo patrón institucional, lo que entra en clara contradicción con la teoría neo-institucional. Específicamente, los trabajos realizados para el nivel de análisis nacional no reconocen la existencia de particularidades institucionales de nivel sub-nacional que, sin embargo, existen (Demirbag *et al.*, 2007) y pueden afectar al desarrollo de la actividad emprendedora. ¿Por qué, si no, existen disparidades territoriales en los niveles de desarrollo de diferentes áreas de un mismo país? Esto es especialmente relevante en las economías emergentes que, debido a su escaso desarrollo político y administrativo, suelen contar con una autoridad central responsable de la toma de decisiones, no siendo común la existencia de niveles de gestión territorial local con autonomía para adoptar decisiones regulativas que afecten al emprendiendo y desarrollo económico de cada zona (Meyer y Nguyen, 2005). Sin embargo, y a pesar de ello, las desigualdades territoriales existen. Por consiguiente, ¿qué rol específico juegan las instituciones normativas y cognitivas de nivel sub-nacional en el desarrollo del emprendimiento? Es más, cabría también preguntarse respecto a la coexistencia de instituciones en distintos niveles institucionales –i.e., nacional y locales–: ¿tales instituciones se solapan al tener un mismo contenido y ejercen presiones en una misma dirección? ¿Son coherentes, en aquellos casos en que sus contenidos difieran? ¿Se refuerzan o bien interfieren o incluso están en conflicto? ¿Cómo tal homogeneidad o heterogeneidad institucional afecta al desarrollo del emprendimiento?

Sobre la base de lo expuesto, parece necesario el desarrollo de nuevas investigaciones teóricas y fundamentalmente empíricas al objeto de hacer factible un progreso en nuestra comprensión sobre la influencia que las instituciones ejercen en el desarrollo de la actividad emprendedora en las economías emergentes.

Referencias bibliográficas

- Acs, Z.J., & Amorós, J.E. (2008). Entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America. *Small Business Economics*, 31, 305–322.
- Acs, Z.J., & Varga, A. (2002). Geography, Endogenous Growth, and Innovation. *International Regional Science Review*, 25(1), 132–148.
- Acs, Z.J., Desai, S., & Hessels, J. (2008). Entrepreneurship, economic development and institutions. *Small Business Economics*, 31, 219–234.
- Aidis, R., Estrin, S., & Mickiewicz, T. (2008). Institutions and entrepreneurship development in Russia: A comparative perspective. *Journal of Business Venturing*, 23, 656–672.
- Almodóvar-González, M., Díaz-Casero, J.C., & Hernández-Mogollón, R. (2011, septiembre). Efecto de las instituciones sobre la actividad emprendedora y el crecimiento económico. *XXI Congreso Nacional de ACEDE*, Barcelona.
- Amorós, J.E., & Cristi, O. (2008). Longitudinal analysis of entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4, 381–399.
- Ardichvili, A., & Gasparishvili, A. (2003). Russian and Georgian entrepreneurs and non-entrepreneurs: A study of value differences. *Organization Studies*, 24(1), 29–46.
- Armenakis, A.A., & Bedeian, A.G. (1999). Organizational change: A review of theory and research in the 1990s. *Journal of Management*, 25(3), 293–315.
- Ateljjevic, J. (2009). Tourism entrepreneurship and regional development: Example from New Zealand. *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, 15(3), 282–308.
- Ayres, C.E. (1951). The Co-Ordinates of Institutionalism. *The American Economic Review*, 41(2), 47–55.
- Battilana, J., Leca, B., & Boxenbaum, E. (2009). How actors change institutions: Towards a theory of institutional entrepreneurship. *The Academy of Management Annals*, 3(1), 65–107.
- Bowen, H.P., & De Clercq, D. (2008). Institutional context and the allocation of entrepreneurial effort. *Journal of International Business Studies*, 39(4), 747–767.
- Buzenitz, L.W., Gómez, C., & Spencer, J.W. (2000). Country institutional profiles: Unlocking entrepreneurial phenomena. *Academy of Management*, 43(5), 994–1003.
- Caballero, G. (2004). Instituciones e historia económica: enfoques y teorías institucionales. *Revista de Economía Institucional*, 6(10), 135–157.
- Caballero, G., & Kingston, C. (2005). Cultural change, institutional dynamics and cognitive science: toward a multidisciplinary comprehension of economic development. *Revista de Economía Institucional*, 7(13), 1–7.
- Cantwell, J., Dunning, J.H., & Lundan, S.M. (2010). An evolutionary approach to understanding international business activity: The co-evolution of MNEs and the institutional environment. *Journal of International Business Studies*, 41, 567–586.
- Carney, M., Gedajlovic, E., & Yang, X. (2009). Varieties of Asian capitalism: Toward an institutional theory of Asian enterprise. *Asia Pacific Journal of Management*, 26, 361–380.
- Castanheira-Neves, A. (2005). *Ciências jurídicas: Civilísticas; comparatísticas; comunitárias; criminais; econômicas; empresariais; filosóficas; históricas; políticas; processuais*. Coimbra: Ed. Almedina, SA.
- Cimoli, M., & Dosi, G. (1995). Technological paradigms, patterns of learning and development: an introductory roadmap. *Journal of Evolutionary Economics*, 5, 243–268.
- Coase, R.H. (1960). The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics*, 3(1), 1–44.
- Commons, J.R. (1931). Institutional Economics. *The American Economic Review*, 21(4), 648–657.
- De Clercq, D., Danis, W.M., & Dakhli, M. (2010). The moderating effect of institutional context on the relationship between associational activity and new business activity in emerging economies. *International Business Review*, 19, 85–101.
- De Mattos, C.A. (2000). Nuevas teorías del crecimiento económico: una lectura desde la perspectiva de los territorios de la periferia. *Revista de Estudios Regionales*, 58, 15–36.
- Demirbag, M., Glaister, K.W., & Tatoglu, E. (2007). Institutional transaction costs and the strategies of multinational enterprises to its affiliates: Evidence from an emerging market. *Journal of World Business*, 41, 418–434.
- Déniz-Déniz, M.C., & García-Cabrera, A.M. (2011). El isomorfismo mimético y las ventajas de localización como determinantes de la elección del modo de entrada. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 20(1), 105–122.
- Díaz, J., Ferreira, J.J.M., Mogollón, R.H., & Raposo, M.L.B. (2009). Influence of institutional environment on entrepreneurial intention: a comparative study of two countries university students. *International Entrepreneurship Management Journal*, doi 10.1007/s11365-009-0134-3.
- Díaz, J., Urbano, D., & Hernández, R. (2005). Teoría económica institucional y creación de empresas. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 11(3), 209–230.
- Díaz-Aunión, A.M., Díaz-Casero, J.C., Hernández-Mogollón, R., & Postigo-Jiménez, V.M. (2010, septiembre). Actividad emprendedora y libertad económica: factores institucionales que determinan la creación de empresas. *XX Congreso Nacional de ACEDE*, Granada.
- Díaz-Casero, J.C. (2003). *La creación de empresas en Extremadura. Un análisis institucional*. Tesis doctoral, Universidad de Extremadura.
- Dickson, P., & Weaver, K. (2008). The role of the institutional environment in determining firm orientations towards entrepreneurial behavior. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(4), 467–483.
- DiMaggio, P.J. (1988). Interest and agency in institutional theory. En L. Zucker (Ed.), *Institutional patterns and organizations* (pp. 3–22), Cambridge, MA: Ballinger.
- Dosi, G. (1982). Technological paradigms and technological trajectories. *Research Policy*, 11, 147–62.
- Dosi, G. (1997). Opportunities, incentives and the collective patterns of technological change. *Economic Journal*, 107, 1530–1547.
- Easterly, E. (2008). Design and reform of institutions in LDCs and transition economies. Institutions: Top down or bottom up? *The American Economic Review*, 98(2), 95–99.
- Fernández-Alles, M.L., & Valle-Cabrera, R. (2006). Reconciling institutional theory with organizational theories—How neoinstitutionalism resolves five paradoxes. *Journal of International Change Management*, 19(2), 503–517.
- Ferreira, M.P., Reis, N.R., & Serra, F.R. (2011). *Negócios internacionais e internacionalização para as economías emergentes*. Lisboa: Lidel – Edições Técnicas Ldª.
- Fortunato, M.W.P., & Alter, T.R. (2011). The individual-institutional-opportunity nexus: An integrated framework for analyzing entrepreneurship development. *Entrepreneurship Research Journal*, 1(1), 1–34.
- Galbraith, J. (1958). *The affluent society*, Boston MA: Houton Miffling.

- García-Cabrera, A.M., & García-Soto, M.G. (2008). Cultural differences and entrepreneurial behavior: An intra-country analysis in Cape Verde. *Entrepreneurship & Regional Development*, 20, 451–483.
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481–510.
- Greenwood, R., Suddaby, R., & Hinings, R. (2002). Theorizing change: The role of professional associations in the transformation of institutionalized fields. *Academy of Management Journal*, 45(1), 58–80.
- Gries, T., & Naude, W. (2011). Entrepreneurship, structural change and a global economic crisis. *Entrepreneurship Research Journal*, 1(3), 1–41.
- Hechavarria, M., & Reynolds, P. (2009). Cultural norms & business start-up: The impact of national values on opportunity and necessity entrepreneurs. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 5, 417–437.
- Henrekson, M., & Sanandaji, T. (2010). *The interaction of entrepreneurship and institutions*. Working paper Series 830, Research Institute of Industrial Economics. Stockholm, Sweden.
- Hobson, J.A. (1904). *The Problem of the Unemployed*, 2<sup>nd</sup> ed., London: Methuen.
- Hoskisson, R., Eden, L., Lau, C., & Wright, M. (2000). Strategy in emerging economies. *Academy of Management Journal*, 43(3), 249–267.
- Huang, Y., & Sternquist, B. (2007). Retailer's foreign market entry decisions: An institutional perspective. *International Business Review*, 16, 613–629.
- Kogut, B., Walker, G., & Anand, J. (2002). Agency and institutions: National divergences in diversification behavior. *Organization Science*, 13(2), 162–178.
- Kreiser, P.M., Marino, L.D., Dickson, P., & Weaver, K.M. (2010). Cultural influence on entrepreneurial orientation: The impact of national culture on risk taking and Proactiveness in SMEs. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 34, 959–984.
- Lewin, K. (1947). Frontiers in group dynamics. *Human Relations*, 1(1), 5–41.
- Lim, D.S.K., Morse, E.A., Mitchell, R.K., & Seawright, K.K. (2010). Institutional environment and entrepreneurial cognitions: A comparative business systems perspective. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 34-35, 491–501.
- Low, M.B., & McMillan, I.C. (1988). Entrepreneurship: past research and future challenges. *Journal of Management*, 14, 139–161.
- Lu, J.W. (2002). Intra and Inter-organizational imitative behaviour: Institutional influences on Japanese firms' entry mode choice. *Journal of International Business Studies*, 33(1), 19–37.
- Manolova, T.S., Eunn, R.V., & Gyoshev, B.S. (2008). Institutional environments for entrepreneurship: evidence from emerging economies in Eastern Europe. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 31(1), 203–218.
- Meyer, K., & Nguyen, V.C. (2005). Foreign investment strategies and sub-national institutions in emerging markets: Evidence from Vietnam. *Journal of Management Studies*, 42, 22–80.
- Meyer, K., Estrin, B.S., & Mike, P. (2009). Institution, resources and entry strategies in emerging economies. *Strategic Management Journal*, 30, 61–80.
- Morgan, G. (2005). Introduction: Changing capitalisms? Internationalization, institutional change, and systems of economic organization. En G. Morgan, R. Whitley & E. Moen (Eds) *Changing capitalisms? Internationalization, institutional change, and systems of economic organization* (pp. 1–18). Oxford: Oxford University Press.
- North, D.C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- North, D.C. (1994). Economic performance through time, *The American Economic Review*, 84(3), 359–368.
- North, D.C. (2005). *Understanding the process of economic change*. Princeton: University Press.
- Oinas, P., & Malecki, J. (2002). The Evolution of Technologies in Time and Space: From National and Regional to Spatial Innovation. *International Regional Science Review*, 25(1), 102–131.
- Phillips, N., Tracey, P., & Kava, N. (2009). Reinking institutional distance: strengthening the tie between new institutional theory and international management. *Strategic Organization*, 7(3), 1–10.
- Puffer, S.M., McCarthy, D.J., & Boisot, M. (2010). Entrepreneurship in Russia and China: The Impact of Formal Institutional Voids. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 34(3), 441–467.
- Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., López-García, P., & Chin, N. (2005). Global Entrepreneurship Monitor: Data collection design and implementation 1998-2003. *Small Business Economics*, 24(3), 205–231.
- Reynolds, P.D., Bygrave, W.D., Autio, E., Cox, L.W., & Hay, M. (2002). *Global entrepreneurship monitor. 2002 Executive Report*. Kansas City: Kauffman Foundation.
- Scott, W.R. (1995). *Institutions and organizations*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Silva, L. (2007). Institutionalization does not occur by decree: Institutional obstacles in implementing a land administration system in a developing country. *Information Technology for Development*, 13, 27–48.
- Stenholm, P., Acs, Z.J., & Wuebker, R. (2013). Exploring country-level institutional arrangements on the rate and type of entrepreneurial activity. *Journal of Business Venturing*, 28, 176–193.
- Szyliowicz, D., & Galvin T. (2010). Applying broader strokes: extending institutional perspectives and agendas for international entrepreneurship research. *International Business Review*, 19, 317–332.
- Tominc, P., & Rebernik, M. (2007). Growth aspirations and cultural support for entrepreneurship. A comparison of post-socialist countries, *Small Business Economics*, 28, 239–255.
- Tonoyan, V., Strohmeyer, R., Habib, M., & Perlit, M. (2010). Corruption and entrepreneurship: How formal and informal institutions shape small firm behavior in transition and mature market economies. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 34(5), 803–830.
- Toral-Arto, M.A. (2005). *El factor espacial en la convergencia de las regiones de la U. E.* Tesis doctoral, Contribuciones a la Economía, Universidad Pontificia Comillas de Madrid. Disponible en [www.eumed.net/ce/2005/ata.htm](http://www.eumed.net/ce/2005/ata.htm).
- Tracey, P., & Phillips, N. (2011). Entrepreneurship in emerging markets: strategies for new venture creation in uncertain institutional contexts. *Management International Review*, 51(1), 23–29.
- Trevino, L.J., Thomas, D., & Cullen, J. (2008). The three pillars of institutional theory and FDI in Latin America: An institutionalization process. *International Business Review*, 17, 118–133.
- Tung, R.L., & Aycan, Z. (2008). Key success factors and indigenous management practices in SMEs in emerging economies. *Journal of World Business*, 43, 381–384.
- Urbano, D., Díaz, J.C., & Hernández, R. (2007). Evolución y principios de la teoría económica institucional. Una propuesta de aplicación para el análisis de los factores condicionantes de la creación de empresas. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 13(3), 183–198.
- Valliere, D., & Peterson, R. (2009). Entrepreneurship and economic growth: Evidence from emerging and developed countries. *Entrepreneurship and Regional Development*, 21(5), 480–559.

- Veblen, T. (1898). Why is Economics not an Evolutionary Science? *The Quarterly Journal of Economics*, 12(4), 373–397.
- Veciana, J.M., & Urbano, D. (2008). The institutional approach to entrepreneurship research. An Introduction. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(4), 365–379.
- Voigt, S., & Engerer, H. (2002). Institutions and transition. Possible policy implications of the new institutional economics. En K. Zimmermann (Ed.). *Frontiers in Economics*, Berlin: Springer.
- Webb, J.W., Tihanyi, L., Ireland, R.D., & Sirmon, D.G. (2009). You say illegal, I say legitimate: Entrepreneurship in the Informal Economy. *Academy of Management Review*, 34(3), 492–510.
- Williams, C. (2009). The motives of off-the-books entrepreneurs: necessity-or opportunity-driven? *International Entrepreneurship and Management Journal*, 5, 203–217.
- Williamson, O.E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*, New York: Free Press.
- Williamson, O.E. (2000). The New Institutional Economics: taking stock, looking ahead. *Journal of Economic Literature*, 38(3), 595–613.
- Yiu, D.W., & Lau, C.M. (2008). Corporate entrepreneurship as resource capital configuration in emerging market firms. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 32(1), 37–57.



## Anexo 1

### Trabajos empíricos sobre teoría institucional y actividad emprendedora

Autores	Variables explicadas	Variables antecedentes	Muestra	Principales resultados	Prop.
Stenholm <i>et al.</i> (2013)	Ratio de actividad emprendedora Tipo de actividad emprendedora	<ul style="list-style-type: none"> <li>Regulativas (4 ítems)</li> <li>Normativas (2 ítems)</li> <li>Cognitivas (3 ítems)</li> <li>Facilitadoras (4 ítems)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Global Entrepreneurship Monitor (GEM)</li> <li>Países emergentes y no emergentes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>El entorno regulador influye muy poco en la creación de empresas innovadoras y de alto crecimiento, siendo más importante un entorno institucional facilitador (oportunidades creadas por la difusión de conocimientos y fondos de capital riesgo).</li> <li>El desarrollo de la actividad emprendedora se relaciona de manera positiva y significativa con el entorno regulativo.</li> </ul>	P1 P2 P3 P6
De Clercq <i>et al.</i> (2010)	Creación de nuevos negocios	<ul style="list-style-type: none"> <li>Regulativas (4 ítems)</li> <li>Normativas (5 ítems)</li> <li>Cognitivas (5 ítems)</li> <li>Redes sociales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Global Entrepreneurship Monitor (GEM)</li> <li>Países en desarrollo (Argentina, Chile, México, Perú, Venezuela, Sudáfrica, Uganda, India y Corea) y economías en transición (China, Croacia, Hungría, Polonia y Eslovenia)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Encuentran una relación positiva entre la participación asociativa del individuo y la creación de nuevos negocios. Esta relación es más fuerte cuanto mayor es la institución regulativa y normativa, y menor la cognitiva.</li> <li>Validan que las redes sociales pueden ser más instrumentales en contextos caracterizados por instituciones débiles.</li> </ul>	P1 P2 P3 P6
Lim <i>et al.</i> (2010)	Decisión de crear una empresa	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sistema legal</li> <li>Sistema financiero</li> <li>Sistema educativo</li> <li>Relaciones comerciales</li> <li>Dimensiones culturales (Hofstede, 1991)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Directivos emprendedores y no emprendedores</li> <li>Países no emergentes: Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, Australia, Japón, Alemania, Francia, Italia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Los resultados muestran que diversos elementos institucionales, como los sistemas legales y financieros afectan al conocimiento empresarial, y este a su vez a la decisión de un individuo de crear un negocio.</li> </ul>	P1 P2 P3
Acs y Amorós (2008); Amorós y Cristi (2008)	Actividad emprendedora (por oportunidad, por necesidad, de alto crecimiento y orientada a la exportación)	<p>Índice de competitividad global (conjunto de instituciones, políticas y factores que establecen los niveles de prosperidad económica de un país):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Requisitos básicos: instituciones, infraestructura, macroeconómicos, salud y educación básica</li> <li>Potenciadores de la eficiencia: formación y educación superior, eficiencia del mercado y preparación tecnológica</li> <li>Sofisticación e innovación: sofisticación de los negocios e innovación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Global Entrepreneurship Monitor (GEM)</li> <li>Países emergentes (Acs y Amorós, 2008): Argentina, Brasil, México, Venezuela, Chile</li> <li>Países emergentes (Amorós y Cristi, 2008): Latinoamérica y Caribe</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Los países latinoamericanos siguen modelos diferentes en relación a la competitividad, y estas diferencias explican la dinámica empresarial de estos países.</li> <li>Se obtienen efectos significativos y negativos de las tasas de competitividad y el crecimiento económico del país sobre el emprendimiento por oportunidad y por necesidad. Los resultados sugieren que en los países de la muestra (y en general en los países en desarrollo) la competitividad se ha orientado hacia la eficiencia productiva estructural en lugar de hacia la mejora de la innovación y el emprendimiento en el país.</li> <li>Estos países deben mejorar algunos factores estructurales para lograr un crecimiento de la dinámica empresarial.</li> </ul>	P1 P3
Aidis <i>et al.</i> (2008)	Desarrollo empresarial (número de nuevas empresas y negocios ya existentes).	<ul style="list-style-type: none"> <li>Índice de percepción de corrupción en el país</li> <li>Forma jurídica del país (sistema de planificación centralizada versus otras formas como la inglesa o francesa)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Global Entrepreneurship Monitor (GEM)</li> <li>País emergente (Rusia) en comparación con países no emergentes (<i>e.g.</i>, Inglaterra, Alemania, Francia) y emergentes (Polonia y Brasil)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>El entorno institucional de Rusia explica los niveles relativamente bajos del desarrollo empresarial del país.</li> </ul>	P1

(Continúa)

Trabajos empíricos sobre teoría institucional y actividad emprendedora (continuación)

Autores	Variables explicadas	Variables antecedentes	Muestra	Principales resultados	Prop.
Bowen y De Clercq (2008)	Índice de actividad emprendedora - TEA Índice de actividad emprendedora de alto crecimiento - TEA sectores de alto crecimiento	<ul style="list-style-type: none"> <li>Capital financiero del país</li> <li>Capital formativo del país</li> <li>Protección regulativa</li> <li>Complejidad regulativa</li> <li>Corrupción</li> </ul> Variables de control: Ingresos per cápita, crecimiento local, presencia de empresas extranjeras, estructura de edad de la población, impuestos, evasión a la incertidumbre, economía en transición	<ul style="list-style-type: none"> <li>Global Entrepreneurship Monitor (GEM)</li> <li>40 países (en transición y en desarrollo)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>La asignación de esfuerzo empresarial hacia actividades de alto crecimiento está positivamente relacionada con el capital financiero y formativo del país en relación a la iniciativa empresarial, y negativamente relacionada con el nivel de corrupción de un país. Las características institucionales influyen significativamente en la asignación del esfuerzo empresarial, por lo que las instituciones de un país pueden contribuir al crecimiento económico.</li> </ul>	P1 P2 P3
Capelleras <i>et al.</i> (2008)	Empresas formales vs. no formales Tamaño de las empresas	<ul style="list-style-type: none"> <li>Variables para poner en marcha el negocio: características del emprendedor y sus recursos</li> <li>Variables de la puesta en marcha del negocio: situación local, localización y sector</li> <li>País alta regulación vs. país con baja regulación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nuevas empresas</li> <li>Países desarrollados: Gran Bretaña (regulación baja) y España (regulación alta)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Específicamente, encontramos que las empresas formales que se crean en Gran Bretaña (regulación baja) son más pequeñas que las creadas en España (regulación alta), pero posteriormente su crecimiento es más rápido. Sin embargo, cuando se incluyen empresas formales y no formales a la vez estas diferencias desaparecen.</li> </ul>	P1
Dickson y Weaver (2008)	Orientación emprendedora (mayor innovación, asunción de riesgo y proactivas)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Regulativas (sistema legal del país)</li> <li>Normativas (GLOBE: colectivismo, incertidumbre)</li> <li>Cognitivas (incertidumbre general y tecnológica)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Empresas de producción y servicios</li> <li>Países emergentes y no emergentes: Australia, Finlandia, Grecia, Indonesia, México, Países Bajos y Suecia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Las orientación emprendedora de las pymes puede verse significativamente motivada por las fuerzas normativas, reguladoras y cognitivas del entorno institucional.</li> </ul>	P1 P2 P3
Manolova <i>et al.</i> (2008)	Orientación emprendedora	<ul style="list-style-type: none"> <li>Regulativas (5 ítems)</li> <li>Normativas (4 ítems)</li> <li>Cognitivas (4 ítems)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Estudiantes de administración de empresas</li> <li>Países emergentes: Bulgaria, Hungría y Letonia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Validación de la escala de dimensiones institucionales de Buzenitz <i>et al.</i> (2000) en países emergentes.</li> <li>Existen diferencias en las tres dimensiones institucionales entre los países, lo que refleja la idiosincrasia de los valores y normas culturales, de las tradiciones y de la herencia institucional en la promoción de la iniciativa empresarial.</li> </ul>	P1 P2 P3
Sobel (2008)	Emprendimiento productivo Emprendimiento improductivo político	<ul style="list-style-type: none"> <li>Calidad institucional</li> <li>Edad media de la población</li> <li>Densidad de la población</li> <li>Porcentaje de graduados universitarios</li> <li>Porcentaje de hombres</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fuentes de datos secundarias</li> <li>48 estados de Estados Unidos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Analizan si las personas emprendedoras canalizan sus esfuerzos en direcciones diferentes en función de la calidad de las instituciones económicas, políticas y legales del país. La existencia de canales institucionales adecuados hace que se dirija el esfuerzo a un emprendimiento productivo, generando altas tasas de crecimiento económico.</li> </ul>	P1 P3
Aidis (2005)	Efecto en el funcionamiento de las pymes Creación de empresas	<ul style="list-style-type: none"> <li>Barreras formales</li> <li>Barreras informales</li> <li>Barreras del entorno</li> <li>Barreras de capacidades</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Empresarios</li> <li>País en transición: Lituania</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se analiza el efecto de las barreras institucionales para las operaciones de las pymes en Lituania: la percepción de barreras formales se relacionan con la percepción de las informales (como la corrupción); la percepción de barreras del entorno se relacionan con la percepción de barreras de capacidades (como los problemas de gestión).</li> <li>El efecto de la transición en el país no juega un papel importante sobre la creación de empresas.</li> </ul>	P1 P3

(Continúa)

### Trabajos empíricos sobre teoría institucional y actividad emprendedora (*continuación*)

Autores	Variables explicadas	Variables antecedentes	Muestra	Principales resultados	Prop.
Buzenitz <i>et al.</i> (2000)	Orientación emprendedora	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Regulativas (5 ítems)</li> <li>• Normativas (4 ítems)</li> <li>• Cognitivas (4 ítems)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estudiantes de administración de empresas</li> <li>• Países no emergentes: Alemania, Italia, España, Noruega, Suecia y Estados Unidos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El perfil institucional del país puede servir como una alternativa viable para explorar las diferencias entre los mismos.</li> <li>• Las puntuaciones de cada una de las dimensiones difieren entre países. Por lo que, según el perfil, son necesarias estrategias distintas por parte de los agentes públicos para mejorar sus entornos a favor del desarrollo empresarial.</li> <li>• Las tres dimensiones del perfil institucional parecen estar relacionadas con diferentes aspectos del espíritu empresarial.</li> </ul>	P1 P2 P3

Nota: Se han considerado los trabajos de estos autores con independencia de los resultados que hayan alcanzado en sus investigaciones empíricas, pues no siempre pudieron corroborar todas las hipótesis planteadas.

Fuente: Elaboración propia.

