

Instituciones informales, emprendimiento y progreso social: un estudio comparativo y correlacional

Informal Institutions, Entrepreneurship, and Social Progress: A Comparative and Correlational Study

César Ignacio León Quillas^{i,ii}  
Héctor Fernando Rueda Rodríguezⁱⁱ  
Alejandra Hernández Rodríguezⁱⁱ  

ⁱ Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas; Universidad Icesi; Cali; Colombia.

ⁱⁱ Universidad del Valle (sede regional Tuluá); Tuluá; Colombia.

Correspondencia: César Ignacio León Quillas. Correo electrónico: cesar.leon@correounivalle.edu.co

Recibido: 10/09/2021

Revisado: 25/05/2022

Aceptado: 11/07/2022

Citar así: León Quillas, César Ignacio; Rueda Rodríguez, Héctor Fernando; Hernández Rodríguez, Alejandra. (2023). Instituciones informales, emprendimiento y progreso social: un estudio comparativo y correlacional. *Revista Guillermo de Ockham*, 21(1), pp. 113-129. <https://doi.org/10.21500/22563202.5577>

Editor en jefe: Carlos Adolfo Rengifo Castañeda, Ph. D., <https://orcid.org/0000-0001-5737-911X>

Editor: Fraidy-Alonso Alzate-Pamplona, M. Sc., <https://orcid.org/0000-0002-6342-3444>

Coeditor: Claudio Valencia-Estrada, Esp., <https://orcid.org/0000-0002-6549-2638>

Copyright: © 2023. Universidad de San Buenaventura Cali. La *Revista Guillermo de Ockham* proporciona acceso abierto a todo su contenido bajo los términos de la licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0).

Declaración de intereses. Los autores han declarado que no hay conflicto de intereses.

Disponibilidad de datos. Todos los datos relevantes se encuentran en el artículo. Para mayor información, comunicarse con el autor de correspondencia.

Financiación. Ninguno. Esta investigación no recibió ninguna subvención específica de agencias de financiamiento

Resumen

Este artículo expone una comparación entre seis países; por un lado, Australia, Canadá, Estados Unidos, Finlandia, Reino Unido y Suecia y, por el otro, Chile, Colombia, México y Perú; seleccionados a partir de las diferencias que presentan en cuanto al nivel de progreso social, emprendimiento y cultura. Como objetivo, se plantea encontrar relaciones entre determinadas instituciones informales, el nivel de emprendimiento y el progreso social. El tipo de estudio es descriptivo y exploratorio, con alcances correlacionales; donde se utiliza información de las dimensiones culturales de *Hofstede Insights* (2018), el Índice Global de Emprendimiento de 2018 y el Índice de Progreso Social de 2018. Los resultados muestran correlaciones que, a nivel general, revelan la tendencia de los países más desarrollados a registrar una menor distancia de poder, menor aversión a la incertidumbre y una preferencia hacia el individualismo, además de mayores niveles de emprendimiento, mayor progreso social y una mejor calidad ambiental.

Palabras clave: instituciones informales, calidad ambiental, desarrollo social, emprendimiento, economía, dimensiones culturales, cultura, Índice de Progreso Social, distancia de poder, aversión a la incertidumbre, individualismo.

Abstract

This article carries out a comparative analysis between a group of six countries made up of Australia, Canada, Finland, Sweden, the United Kingdom, and the United States, on the one hand and Chile, Colombia, Mexico, and Peru, on the other hand. These countries were selected from the differences that they present in terms of social progress, entrepreneurship, and culture. The objective is to find relationships among certain informal institutions, the level of entrepreneurship and social progress. The type of study is descriptive and exploratory, with correlational scopes, where information from the cultural dimensions of *Hofstede Insights* (2018), the Global Entrepreneurship Index of 2018 and the Social Progress Index of 2018 is used. On a general level, results show correlations that reveal a tendency of the more developed countries to register a lower power distance, less aversion to uncertainty and a preference towards individualism, besides greater social progress and better environmental quality.

de los sectores público, comercial o sin fines de lucro.

Descargo de responsabilidad. El contenido de este artículo es responsabilidad exclusiva de los autores y no representa una opinión oficial de sus instituciones ni de la *Revista Guillermo de Ockham*.

Keywords: Informal institutions, environmental quality, social development, entrepreneurship, economy, cultural dimensions, culture, Social Progress Index, power distance, uncertainty aversion, individualism.

Introducción

La economía estudia la forma en que actúan los individuos y sus procesos de decisión (Mankiw, 2002). En la sociedad las personas siempre están afrontando disyuntivas acerca de lo que tienen que escoger (Hernández-Betancur *et al.*, 2017), donde los campos de acción de esas elecciones se desarrollan a través de intercambios y de procesos de interrelación. Las leyes, las normas sociales, las costumbres y las regulaciones (instituciones) inciden en las decisiones de los sujetos, además, estas determinan el nivel de bienestar social que pueden lograr. De esta manera, los patrones de la cultura en una sociedad son reconocidos como las normas implícitas que impactan las actitudes ambientales (González y Amérigo, 2008).

Por su lado, las instituciones se comprenden como las reglas que se generan en una sociedad, ya sea explícita o implícitamente, las cuales inciden y moldean la esfera de acción de los individuos (North, 2010). Así mismo, se entienden como unas formas compartidas y cercanas de razonamiento entre las personas, que usan en situaciones que se repiten con constancia, por lo cual son organizadas mediante códigos o una normatividad legal (Ostrom, 1990). En este contexto, los individuos enfrentan problemáticas asociadas con la autoridad, la relación entre masculinidad y feminidad, el modo en que se plantean y manejan los conflictos, entre otros. Aparte de esto, es importante señalar que en los últimos años ha aumentado la preocupación por los problemas ambientales que están vinculados con la autopercepción de los sujetos como parte del ambiente (Schultz, 2000).

En tal sentido, las instituciones pueden ser formales, como los códigos, las leyes, las regulaciones o las normas explícitas, o informales, referidas a los hábitos y las costumbres de una sociedad, las cuales se desarrollan y actúan como reemplazo de las formales cuando los costos de transacción son demasiado elevados. En muchas ocasiones, las instituciones que gobiernan los sistemas formales en el mercado difieren de aquellas que gobiernan la promoción y difusión de ideas, valores o costumbres (Callais y Salter, 2020). También, las instituciones informales influyen la productividad de las actividades empresariales dentro de una sociedad, puesto que afectan la forma y los objetivos de las actividades emprendedoras (Webb *et al.*, 2020).

Para el desarrollo del presente artículo, se realizó un análisis basado en las instituciones informales, donde se tomó como base las cinco Dimensiones Culturales de Geert Hofstede (DCGH), debido a que muchas investigaciones lo han empleado como referencia y base para el estudio y la comparación de la cultura entre países; en torno a esto, aunque la cultura es un concepto que no ha sido acotado ni definido a cabalidad entre los expertos, una primera aproximación indica que es:

El conjunto de los rasgos espirituales y materiales, intelectuales y afectivos que diferencian y caracterizan a cada sociedad, la cual abarca, las artes y las letras, los modos de vida, las maneras de vivir juntos, los sistemas de valores, las tradiciones y las creencias. (Unesco, 2001, párr. 5)

En consecuencia, es razonable afirmar que la cultura de una comunidad es relevante para entender el desarrollo humano y el progreso de las sociedades. En este sentido, Khan *et al.* (2017) presentaron evidencias de la interacción de instituciones formales e informales en los resultados e incentivos a la innovación, mostrando que estas son determinantes en países desarrollados, mientras que las instituciones informales lo son para países en vías en desarrollo, según un estudio cuantitativo para 72 países. Ahora, es preciso reconocer los patrones culturales de cada sociedad, dado que estos influyen en la forma en que las



personas responden ante una situación determinada. Geert Hofstede puso de relieve la existencia de cinco dimensiones de la cultura que pueden explicar parte de esas diferencias entre las personas y sus comportamientos en conjunto, las cuales son la aversión a la incertidumbre, la distancia de poder, la orientación al corto y largo plazo, la masculinidad o feminidad y el colectivismo e individualismo (Hofstede, 2001).

El análisis de estas dimensiones se ha venido actualizando año a año, lo que ha significado un avance notable para entender la importancia de la cultura dentro de una sociedad; la descripción detallada de cada una se muestra en la Tabla 1.

Tabla 1
DCGH

Dimensión	Descripción
Distancia de poder	Grado de aceptación de los individuos menos poderosos que hacen parte de una sociedad frente a la desigualdad en la distribución del poder, en donde dichos sujetos esperan que existan diferencias en lo referente a la distribución del poder. Entre más alto es el puntaje, se evidencian altas expectativas de que ciertos miembros de la sociedad tengan más poder que el resto; mientras que entre más bajo es el puntaje, se tiene la perspectiva de que los derechos deben garantizarse por igual. Los países que reportan una considerable distancia de poder registran mayores niveles de violencia.
Individualismo/colectivismo	El individualismo alude a un marco social con escasa estructura, en donde cada sujeto prioriza el cuidado de sí mismo y de su familia; mientras tanto, el colectivismo prefiere un marco de unión, en donde los miembros de una sociedad se protegen y cuidan entre los diferentes grupos sociales, a cambio de tener lazos de lealtad inquebrantables. El individualismo se contrasta con el colectivismo en el punto en que los sujetos esperan sobrevivir por sí mismos en mérito de su propio esfuerzo.
Masculinidad/feminidad	La masculinidad representa la preferencia por la obtención de logros, actos de heroísmo, asertividad y la obtención de recompensas materiales por el éxito. En contraste, la feminidad se muestra asociada con características de cooperación, de modestia, con el cuidado de los más vulnerables y débiles, con la mejora en la calidad de vida y con el éxito a nivel familiar. También, se puede entender como la forma en que la sociedad asigna valor a los roles de género tradicionales, en donde lo masculino se relaciona con la competitividad, la ambición y la acumulación de riqueza y posesiones materiales, ya que, en una cultura masculina, se cree que los hombres son los únicos que se pueden enfocar en las carreras lucrativas; por el lado de la feminidad, las mujeres no tendrían la obligación de trabajar o estudiar, si no lo desean.
Aversión a la incertidumbre	El nivel en el cual los miembros de una sociedad se sienten temerosos, incómodos y con recelo respecto a la incertidumbre y la ambigüedad; además, refleja el grado de aceptación que tiene una sociedad en lo concerniente a la incertidumbre y a los riesgos. Puntajes más altos se ligan a culturas en las que las personas tienden a evitar tomar riesgos; mientras que en aquellas que cuentan con un menor puntaje, se observa que los sujetos se adaptan de mejor manera ante la incertidumbre, pues la consideran un fenómeno natural.
Orientación largo/corto plazo	Los puntajes bajos en esta dimensión se asocian directamente con sociedades tradicionalistas, en parte conservadoras, que buscan mantener ciertas normas consagradas e inmóviles, a la par que analizan con sospecha los cambios sociales. Los puntajes altos son característicos de sociedades y culturas más pragmáticas, en donde se alientan los hábitos de ahorro y se fortalece la educación moderna, puesto que se reconoce como una herramienta importante para hacer frente a los desafíos del futuro. Igualmente, esta dimensión resalta la relevancia de la planeación de los objetivos de vida a largo plazo, lo que entra en contraste con solo presentar preocupaciones inmediatas o cortoplacistas.

Nota. Adaptado de *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations Across Nations*, por Hofstede, 2001, Sage; *Usabilidad e interculturalidad*, por J. Díaz Arancibia, 2012 (<http://hdl.handle.net/20.500.12404/5271>).

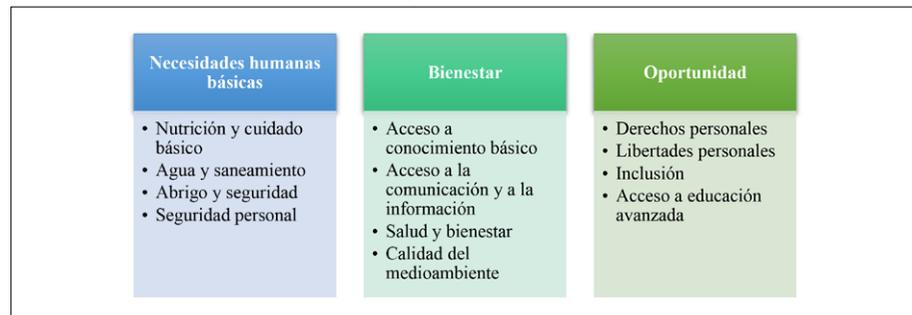
Las cinco dimensiones culturales expresan valores que oscilan entre 1 a 100. En el caso individualismo colectivismo, se tiene que valores por encima de 50 se identifican con sociedades con una marcada tendencia individualista, mientras que por debajo de 50,

con culturas colectivistas. Esta aclaración es válida también para la orientación al corto o largo plazo y masculinidad o feminidad; no así para la distancia de poder –que puede ser alta o baja– ni para la aversión a la incertidumbre.

La variable de niveles de emprendimiento es analizada con los datos que proporciona el Índice Global de Emprendimiento (IGE), del Global Entrepreneurship and Development Institute (GEDI; Ács *et al.*, 2018), el cual calcula el grado de emprendimiento de los países. Así mismo, describe y explica las condiciones que genera una sociedad para la proliferación de emprendimientos y actividades económicas, medidos como el porcentaje de personas que están realizando una actividad emprendedora entre los 16 y 64 años, a través del análisis de 14 pilares que incluyen la capacidad de percibir oportunidades empresariales e inversión, habilidades y conocimiento específico para el desarrollo de emprendimientos, además de componentes vinculados con el riesgo y la posibilidad real de emprender.

En una escala de 1 a 100, el Índice de Progreso Social (IPS) mide el grado en el que una sociedad satisface las necesidades de sus ciudadanos (Social Progress Imperative, 2018). El desempeño de los países se mide con 54 indicadores que se aglutinan en tres dimensiones: necesidades humanas básicas, bienestar fundamental y oportunidades de progreso, tal como se observa en la Figura 1.

Figura 1
Componentes del IPS



Nota. Adaptado de Índice de Progreso Social, por Social Progress Imperative, 2018 (<https://www.socialprogress.org/>).

En cuanto al componente de calidad del medioambiente, su valor es evaluado a partir de las muertes atribuibles a la contaminación del aire exterior (muertes/100 000), la cantidad de emisiones de gas de efecto invernadero y la protección de biomas. Ahora, el desarrollo humano y social puede entenderse como el incremento de las capacidades que tienen las personas, las cuales ayudan a mejorar su condición de vida y amplían sus oportunidades de desarrollo en la sociedad. Así mismo, en los últimos años se ha venido relacionando con el efecto de las acciones de las personas y el cuidado del medioambiente, hecho que permite ampliar el concepto más allá de lo estrictamente económico.

Por ello, es importante entender la relación del progreso y del desarrollo social con la aparición de emprendedores y de sociedades que produzcan incentivos al surgimiento de estos, puesto que el emprendimiento se manifiesta a través de la capacidad de desarrollar, descubrir y administrar nuevas unidades productivas, lo cual a nivel cultural se asocia con el talento de los individuos para detectar oportunidades, considerar su aprovechamiento y generar riqueza para todos los grupos de interés de la sociedad (Shane y Venkatraman, 2000).

Los emprendedores actúan mejorando procesos y provocando nuevos modelos de negocio, aparte de crear nuevos empleos y nuevas formas de concebir las conexiones entre las personas. En consecuencia, el nivel del emprendimiento en una sociedad podría ser



explicado no solamente por la calidad de las reglas institucionales explícitas, sino también por patrones culturales que se han ido desarrollando a través del tiempo y que originan algún grado de predisposición hacia la consolidación de actividades mercantiles.

Es pertinente traer a colación que, en años recientes, algunas investigaciones han señalado que las instituciones formales e informales interactúan de dos maneras: complementándose o sustituyéndose unas con las otras (Helmke y Levitsky, 2004; Kiwit y Voigt, 1995; North, 2010). Igualmente, las instituciones informales se expresan en valores, creencias, convenciones, etc., con canales diferentes de las instituciones formales y, muchas veces, son más complejos y difíciles de entender o precisar (López, 2006). La Tabla 2 presenta diferentes estudios que permiten acotar la problemática expuesta en el presente artículo.

Tabla 2
Estado del arte

Referencia	Principal aporte
Lajqi y Krasniqi (2017)	Se resalta la trascendencia del papel que desempeñan las instituciones formales e informales en las decisiones de crecimiento empresarial. Los empresarios usan sus recursos y su red de contactos con la finalidad de compensar la incertidumbre que producen las instituciones informales
Seyoum (2011)	Se expone la forma en que las instituciones informales inciden en el flujo de inversión extranjera, tomando como base la tipología diseñada por Helmke y Levitsky para las instituciones informales, aparte de explicar la interrelación de las instituciones formales e informales
Bostan <i>et al.</i> (2016)	Destaca el papel de las instituciones informales y su efecto en el desempeño económico, concluyendo que el desempeño económico se estructura sobre el funcionamiento eficiente de los acuerdos implícitos que las instituciones informales moldean, debido a que estas pueden promover un clima de confianza entre la economía y toda la sociedad
Postelnicu y Hermes (2015)	Utilizando datos de instituciones activas en cien países, se señala la relación que discute el papel económico de las instituciones informales, tales como la confianza, las creencias, las normas y los valores. Así mismo, se plantean y prueban las hipótesis que apuntan a que el éxito de las microfinanzas, medido en términos de objetivos financieros, así como sociales, se muestra más frecuentemente en países con instituciones informales más sólidas
Knowles y Owen (2010)	Realiza una revisión acerca de la relevancia de las instituciones informales y formales. Las conclusiones resaltan grados importantes de sustitubilidad entre las instituciones formales e informales, además de concluir que no están en contraposición. Los autores exponen que los beneficios de ejecutar mejoras a las instituciones informales se incrementan en los países en los que las instituciones son débiles
Elert y Henrekson (2017)	La investigación concluye que no solo existe causa en una sola dirección, sino que es bidireccional, en cuanto que el emprendimiento no solo es afectado por las instituciones, sino que también incide en el cambio institucional; en parte, esto se debe a que los empresarios respetan, desarrollan, evitan o fortalecen ciertas instituciones
Bjørnskov (2012)	Conecta dos vertientes de la literatura sobre la confianza social (institución informal) al estimar directamente los efectos de la confianza en el crecimiento mediante un conjunto de posibles mecanismos de transmisión. Los resultados indican que la confianza afecta de forma directa la educación y el estado de derecho, elevando así las tasas de crecimiento económico
Pylypenko <i>et al.</i> (2019)	Se entienden las instituciones informales como organizaciones que tienen valores y un sistema de cultura en su base. Igualmente, se muestra con suficiente evidencia que el progreso social y económico de la sociedad depende del desarrollo y la proliferación de actividades de emprendimiento, lo cual solo es posible en un entorno institucional estable en el que se interrelacionan las instituciones formales e informales
Shikida <i>et al.</i> (2011)	Expone la trascendencia de la relación de la cultura (institución informal) con la calidad y la cantidad de los bienes públicos que provee el Gobierno, creando un índice de fracaso estatal. Los hallazgos ponen de manifiesto que la cultura explica mucho mejor el grado en que los Estados fallan, con respecto a la ausencia o ineficiencia de las normas legales (instituciones formales)
Ostapenko (2015)	Pone de manifiesto que las instituciones formales e informales actúan como sustitutos. De forma semejante, se expone que la decisión de actuar productivamente no es solo resultado de la institucionalidad formal, del marco legal y de las reglas de juego; los “malos” resultados del desarrollo empresarial también pueden ser una consecuencia de la actividad de ciertas instituciones informales

En este orden de ideas, el presente artículo pretende mostrar las relaciones entre las instituciones informales, el nivel de emprendimiento, la calidad del medioambiente y el progreso social, de forma que el análisis correlacional brinde perspectivas a nivel exploratorio y descriptivo que revele algún tipo de conexión entre las variables objeto de estudio. Se propone así la comparación entre los cuatro países de la Alianza del Pacífico (Chile, Colombia, México y Perú) con seis Estados que tienen un alto desarrollo educativo, social, económico y de calidad de vida, entre ellos, en primer término, dos de ellos tienen como base el Estado de bienestar (Finlandia y Suecia) y en segundo término, Australia, Canadá, Estados Unidos y Reino Unido, que son ex colonias británicas; esto debido a que los países desarrollados indican importantes disparidades culturales con respecto a las naciones de la Alianza del Pacífico, por lo que se tiene como fin encontrar si las diferencias culturales se pueden relacionar con distintos niveles de emprendimiento y un mayor o menor progreso social.

Metodología

Este estudio es de tipo descriptivo y exploratorio, en el cual se utiliza el coeficiente de correlación para mostrar el grado de asociación entre las variables de análisis. Enseguida, se explican las técnicas de investigación empleadas.

Exploratoria y descriptiva

Los dos grupos de países presentan políticas económicas de desarrollo y dimensiones culturales diferentes, por esto, se vinculan y se comparan los resultados obtenidos por cada país en cada uno de los índices e indicadores propuestos. La información y las comparaciones se exponen a través de gráficos de doble entrada, de tal forma que se pueda observar algún tipo de tendencia en la que los indicadores muestren relaciones directas o inversas entre las variables. La idea principal de esta metodología es poner en evidencia el vínculo entre las variables de investigación, que pueden ser usados posteriormente en análisis y estudios de mayor profundidad (Méndez, 2011).

Correlacional

Los resultados de los análisis descriptivos y exploratorios se van a usar para demostrar los grados de asociación entre las diferentes variables; así, con el coeficiente de correlación, se va a constatar si la relación es inversa o directa, además de señalar si ese vínculo es fuerte o débil en una escala de -1 a 1, donde -1 representa una relación perfectamente inversa y 1 traduce en una directa. Para esta investigación se va a correlacionar el IPS, las instituciones informales expresadas a través de las cinco DCGH, el nivel de emprendimiento y la calidad del medioambiente, debido a que muchos trabajos empíricos han puesto de manifiesto el rol de causalidad entre la fortaleza institucional y el desarrollo social, hecho que se manifiesta en la revisión bibliográfica. Es preciso poner de manifiesto que el análisis correlacional permite asociar variables con patrones predecibles del grupo estudiado (Hernández *et al.*, 2014).

Indicadores

Los indicadores que sirven de cimiento para las comparaciones entre los dos grupos de países son las DCGH, el IPS de la organización *Social Progress Imperative* (2018) y el IGE. La fecha de recolección de los datos fue el año 2018.

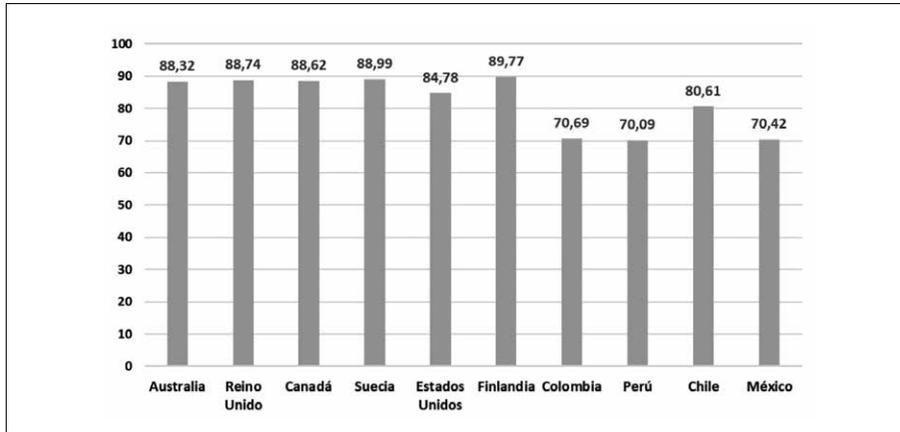
Resultados

La Figura 2 muestra el nivel de progreso social de los dos grupos de países, teniendo en cuenta que 0 es la más baja calificación y 100 la más alta. La mejor posición es para



Finlandia que obtiene 89.77. A su vez, se observa que todos los países desarrollados reportan un valor por encima de 84, mientras que el mejor ubicado de los países de la Alianza del Pacífico es Chile con 80.61, seguido de Colombia con 70.61, México con 70.42 y Perú con 70.09.

Figura 2
Índice de progreso social 2018



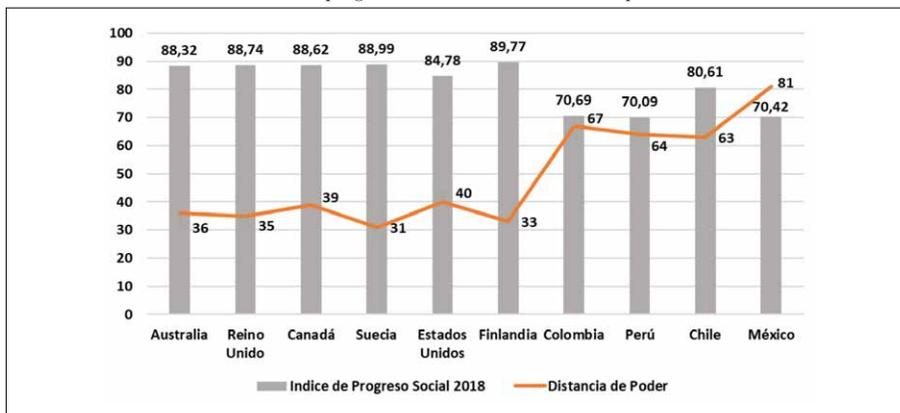
Nota. Adaptado de Índice de Progreso Social, por *Social Progress Imperative*, 2018 (<https://www.socialprogress.org/>).

Distancia de poder

La Figura 3 presenta la relación entre el IPS y la dimensión distancia de poder. En los países de la Alianza del Pacífico, por tener una dimensión de poder alta, la tendencia es a creer que

El poder es un hecho consumado y que está más allá de las concepciones del bien o del mal sin necesidad de ser legitimado, que los actos de corrupción sean frecuentes y que a su vez permanezcan encubiertos y además de que los subordinados esperen que se les diga qué hacer. (Hofstede, 2011, p. 9)

Figura 3
Índice de progreso social 2018 – Distancia de poder



Nota. Adaptado de *Compare Countries*, por *Hofstede Insights*, 2018 (<https://www.hofstede-insights.com/product/compare-countries/>); Índice de Progreso Social, por *Social Progress Imperative*, 2018 (<https://www.socialprogress.org/>).

En los países desarrollados sucede lo contrario, la idea que subsiste en sus sociedades refiere:

El poder debe estar legitimado, que los escándalos de corrupción sean escasos y que cuando se den, estos pongan fin a carreras políticas, además de tener una sociedad par-

ticipativa, donde los subordinados esperan ser consultados para la toma de decisiones. (Hofstede, 2011, p. 9)

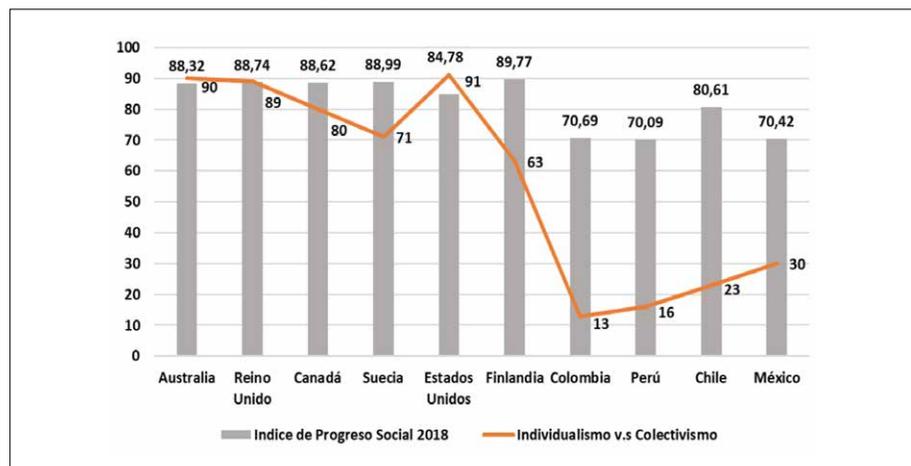
Lo anterior evidencia que los países con una mayor distancia de poder presentan un menor desarrollo social y humano, en tanto que los Estados con una baja dimensión de poder manifiestan mejores niveles de desarrollo.

Individualismo/colectivismo

La Figura 4 expone la relación entre el IPS y la dimensión individualismo/colectivismo. Aquí se observa una gran diferencia entre ambos grupos de países: los países de la Alianza del Pacífico tienden a tener una cultura más colectiva, mientras que el otro grupo propende a desarrollar sociedades con ciudadanos más individualistas. La categoría individualismo para esta dimensión significa que “se espera que las personas tengan una opinión formada, una opinión un voto, que el fin supremo de la educación sea aprender cómo aprender, que la palabra ‘yo’ sea indispensable y que las tareas prevalezcan sobre las relaciones” (Hofstede, 2011, p. 11). Mientras que por el lado colectivista:

Las personas pertenecen a familias grandes que los protegen a cambio de lealtad inquestionable, el colectivo “nosotros” prevalece sobre el “yo”, la armonía y el orden siempre deben mantenerse, las opiniones o votos son determinados e influenciados por el grupo, la transgresión de las normas conduce a sentimientos de vergüenza, el propósito de la educación es aprender cómo hacer y las relaciones prevalecen sobre las tareas. (Hofstede, 2011, p. 11)

Figura 4
Índice de progreso social 2018 – Individualismo/colectivismo



Nota. Adaptado de *Compare Countries*, por Hofstede Insights, 2018 (<https://www.hofstede-insights.com/product/compare-countries/>); Índice de Progreso Social, por *Social Progress Imperative*, 2018 (<https://www.socialprogress.org/>).

Se aprecia que del grupo de países analizados, aquellos con una dimensión más individualista exhiben un mayor nivel de desarrollo social y humano que aquellos con valores colectivistas.

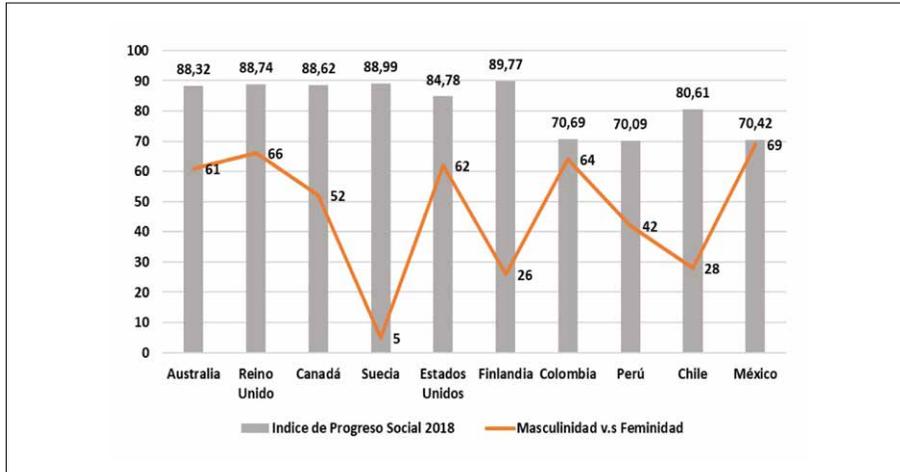
Masculinidad/feminidad

La Figura 5 presenta el vínculo entre el IPS y la dimensión masculinidad/feminidad. En este caso, no se observa una tendencia marcada a poder relacionar la calidad de vida en los casos analizados, aunque la mayoría tiende a mostrar patrones de masculinidad. Por otra parte, los países que terminan siendo la excepción son Chile, Finlandia y Suecia, que revelan una dimensión un poco más cercana a la feminidad, lo cual implica que “Se



debe dar un balance entre familia y trabajo, simpatía por el débil, muchas mujeres son elegidas para posiciones políticas, tanto los niños como las niñas pueden llorar, pero ninguno debería pelear” (Hofstede, 2011, p. 12).

Figura 5
Índice de progreso social 2018 – Masculinidad/feminidad

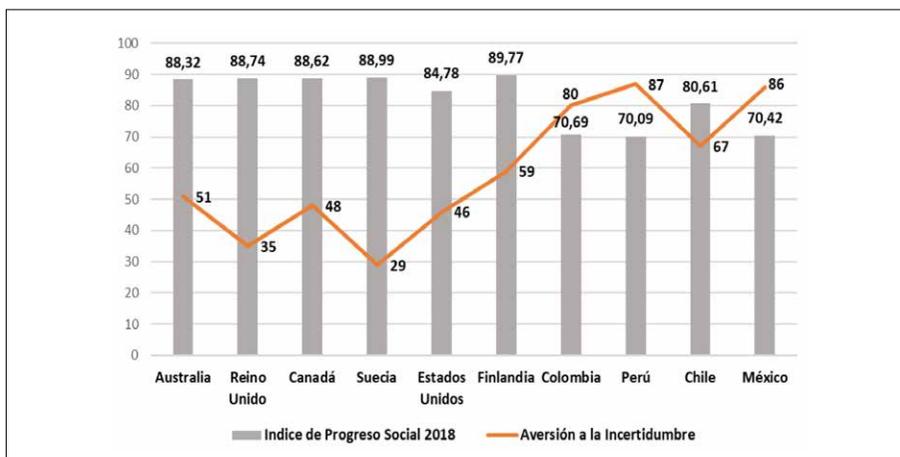


Nota. Adaptado de *Compare Countries*, por Hofstede Insights, 2018 (<https://www.hofstede-insights.com/product/compare-countries/>); Índice de Progreso Social, por *Social Progress Imperative*, 2018 (<https://www.socialprogress.org/>).

Aversión a la incertidumbre

La Figura 6 relaciona el IPS y la dimensión aversión a la incertidumbre. Esta categoría trata de explicar cómo responden los miembros de una sociedad ante situaciones poco habituales. De acuerdo con Hofstede (2011), “Muestra la tolerancia que existe en una sociedad, muestra en qué medida una cultura incide y condiciona a sus miembros para que se sientan tranquilos, incómodos o reacios ante situaciones que por naturaleza son cambiantes” (p. 10).

Figura 6
Índice de progreso social 2018 – Aversión a la incertidumbre



Nota. Adaptado de *Compare Countries*, por Hofstede Insights, 2018 (<https://www.hofstede-insights.com/product/compare-countries/>); Índice de Progreso Social, por *Social Progress Imperative*, 2018 (<https://www.socialprogress.org/>).

Con respecto a esto, se advierte que los países de la Alianza del Pacífico tienen una alta aversión a la incertidumbre, lo que implica que la incertidumbre se vea como una amenaza. En cambio, los países desarrollados muestran poca aversión a la incertidumbre,

en la medida que la conciben como parte de la vida y existe mayor tolerancia hacia las personas e ideas (Hofstede, 2011). Para este análisis, se observa que sociedades que ven la incertidumbre como algo natural propenden a tener una mejor calidad de vida que aquellas en las que sus habitantes son reacios y temerosos a afrontar cambios.

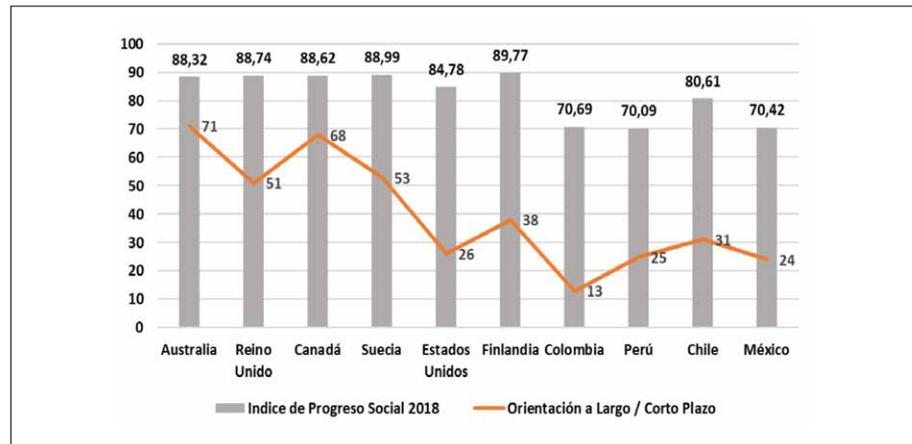
Orientación a largo/corto plazo

La Figura 7 expone la relación entre el IPS y la dimensión orientación a largo/corto plazo. Por su parte, los países de la Alianza del Pacífico están orientados al corto plazo, lo que implica que

Los sucesos más trascendentales en la vida se dieron en el pasado o toman lugar ahora, se tiene la creencia que una buena persona no cambia, siempre es la misma, existen verdades universales incommovibles sobre lo que es bueno y malo, se supone que se tiene que estar orgulloso de su país de origen, gasto social y consumos elevados; crecimiento económico lento o nulo. (Hofstede, 2011, p. 15)

Figura 7

Índice de progreso social 2018 – Orientación a largo/corto plazo



Nota. Adaptado de *Compare Countries*, por Hofstede Insights, 2018 (<https://www.hofstede-insights.com/product/compare-countries/>); Índice de Progreso Social, por *Social Progress Imperative*, 2018 (<https://www.socialprogress.org/>).

Para el caso del grupo de países desarrollados, se observa una marcada tendencia al largo plazo, con excepción de Estados Unidos; esto implica que

Los eventos más importantes de la vida van a suceder en el futuro, una buena persona no es la misma siempre sino que se adapta a las circunstancias y a los contextos, lo que es bueno y malo depende de la circunstancia, las tradiciones no son eternas, son adaptables, se trata de aprender de otros países, en términos económicos el ahorro y la perseverancia son importantes, ya que existe una tendencia a los grandes presupuestos para el ahorro, grandes fondos disponibles para la inversión y rápido nivel de crecimiento económico. (Hofstede, 2011, p. 15)

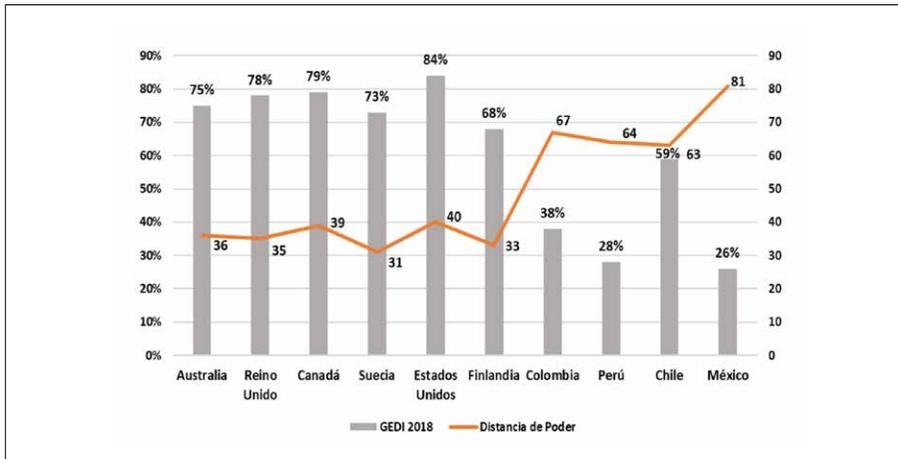
Como se evidencia en la Figura 7, los países en los que las personas tienen una preferencia hacia el largo plazo terminan por alcanzar un mejor indicador de progreso social, lo que se traduce en mejores niveles de vida para sus ciudadanos.

Nivel de emprendimiento-dimensiones culturales

La Figura 8 presenta la relación inversa entre la dimensión distancia de poder y el nivel de emprendimiento. De este modo, se observa que países con menor distancia de poder manifiestan un mayor nivel de emprendimiento y los que tienen mayor distancia de poder, un menor nivel de emprendimiento.



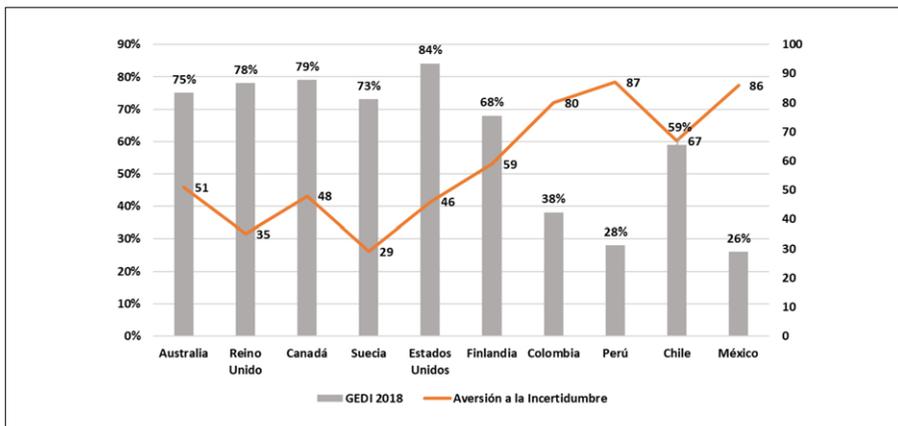
Figura 8
GEDI 2018 – Distancia de poder



Nota. Adaptado de *Global Entrepreneurship Index*, por *Ács et al., 2018*, GEDI; *Compare Countries*, por *Hofstede Insights, 2018* (<https://www.hofstede-insights.com/product/compare-countries/>).

La Figura 9 muestra la relación inversa entre la dimensión aversión a la incertidumbre y el nivel de emprendimiento. Como se ha planteado, el entorno institucional de un país, que comprende normas, reglas y valores formales e informales (los que se analizan en este artículo), es una fuente de variables que ayuda a entender los niveles de participación de las personas en actividades empresariales y tiene una gran influencia en la naturaleza de la actividad empresarial (*Chiles et al., 2007*).

Figura 9
GEDI 2018 – Aversión a la incertidumbre



Nota. Adaptado de *Global Entrepreneurship Index*, por *Ács et al., 2018*, GEDI; *Compare Countries*, por *Hofstede Insights, 2018* (<https://www.hofstede-insights.com/product/compare-countries/>).

La Tabla 3 exhibe la correlación entre las DCGH y el indicador global de emprendimiento GEDI (*Ács et al., 2018*), el cual revela, en la mayoría de los casos, un elevado nivel de correlación, estableciendo relaciones directas entre la orientación de corto y largo plazo, el individualismo y colectivismo, y el nivel de emprendimiento, así como relaciones inversas con la distancia de poder, la aversión a la incertidumbre y la masculinidad/feminidad. Además, muestra altos grados de correlación, exceptuando la dimensión masculinidad/feminidad.

Tabla 3

Correlación IGE 2018 e instituciones informales 2018 (DCGH)

País	GEDI 2018	Distancia de poder	Individualismo vs. colectivismo	Masculinidad vs. feminidad	Aversión a la incertidumbre	Orientación a largo/corto plazo
Australia	75 %	36	90	61	51	71
Reino Unido	78 %	35	89	66	35	51
Canadá	79 %	39	80	52	48	68
Suecia	73 %	31	71	5	29	53
Estados Unidos	84 %	40	91	62	46	26
Finlandia	68 %	33	63	26	59	38
Colombia	38 %	67	13	64	80	13
Perú	28 %	64	16	42	87	25
Chile	59 %	63	23	28	67	31
México	26 %	81	30	69	86	24
Correlación		-0.897	0.896	-0.153	-0.913	0.672

Nota. Adaptado de *Global Entrepreneurship Index*, por Ács *et al.*, 2018, GEDI; *Compare Countries*, por Hofstede Insights, 2018 (<https://www.hofstede-insights.com/product/compare-countries/>).

La Tabla 4 muestra el grado de correlación entre el nivel de emprendimiento y el IPS, el cual pone de manifiesto un vínculo importante, puesto que mayores niveles de emprendimiento se corresponden con una mejor calidad de vida de las personas.

Tabla 4

Correlación IPS (2018), IGE (2018)

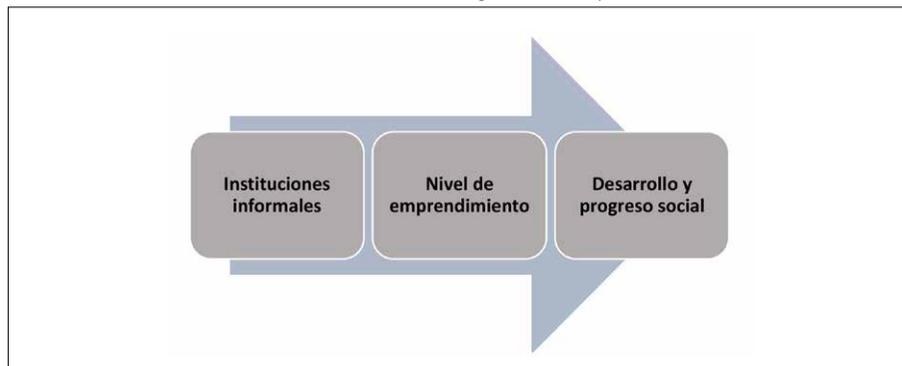
País	IPS (2018)	GEDI (2018)
Australia	88.32	75 %
Reino Unido	88.74	78 %
Canadá	88.62	79 %
Suecia	88.99	73 %
Estados Unidos	84.78	84 %
Finlandia	89.77	68 %
Colombia	70.69	38 %
Perú	70.09	28 %
Chile	80.61	59 %
México	70.42	26 %
Correlación		0.939

Nota. Adaptado de *Global Entrepreneurship Index*, por Ács *et al.*, 2018, GEDI; Índice de Progreso Social, por *Social Progress Imperative*, 2018 (<https://www.socialprogress.org/>).

La Figura 10 presenta la relación a nivel descriptivo y exploratorio que resalta esta investigación, entre las dimensiones culturales, el nivel de emprendimiento y el progreso social, el cual plantea que las costumbres, los hábitos y la cultura de una sociedad se pueden asociar con altos o bajos niveles de emprendimiento y que, a su vez, estos se vinculan con un mayor o menor progreso social.

Figura 10

Instituciones informales, nivel de emprendimiento y desarrollo social



Nota. Adaptado de *Global Entrepreneurship Index*, por Ács *et al.*, 2018, GEDI; *Compare Countries*, por Hofstede Insights, 2018 (<https://www.hofstede-insights.com/product/compare-countries/>); Índice de Progreso Social, por Social Progress Imperative, 2018 (<https://www.socialprogress.org/>).

Calidad del medioambiente

La Tabla 5 refleja los datos obtenidos en el componente de calidad del medioambiente, contemplado dentro del IPS (Social Progress Imperative, 2018), el cual tiene variables relacionadas directamente con las muertes asociadas a la calidad del aire, las emisiones de gases de efecto invernadero y de material particulado, así como la protección de las biomas. Se observa que los países más desarrollados, excepto Estados Unidos, reportan los valores más altos respecto a la calidad del medioambiente, mientras que los países de la Alianza del Pacífico manifiestan valores menores.

Tabla 5

Correlación de la calidad del medioambiente con la distancia de poder, la aversión a la incertidumbre y la orientación a largo/corto plazo (2018)

País	Calidad ambiental	Distancia de poder	Aversión a la incertidumbre	Orientación a largo/corto plazo
Australia	89.57	36	51	71
Reino Unido	88.48	35	35	51
Canadá	86.35	39	48	68
Suecia	89.77	31	29	53
Estados Unidos	72.18	40	46	26
Finlandia	91.5	33	59	38
Colombia	85.72	67	80	13
Perú	83.22	64	87	25
Chile	80.27	63	67	31
México	76.47	81	86	24
Correlación		-0.5393	-0.3537	0.5624

Nota. Adaptado de *Compare Countries*, por Hofstede Insights, 2018 (<https://www.hofstede-insights.com/product/compare-countries/>); Índice de Progreso Social, por Social Progress Imperative, 2018 (<https://www.socialprogress.org/>).

Se observa una correlación directa referente a que los países de la Alianza del Pacífico reportan los valores menores en cuanto a calidad del medioambiente y, al mismo tiempo, obtienen los valores mayores en distancia de poder y aversión a la incertidumbre, y los valores menores en la orientación a largo/corto plazo. Lo anterior evidencia la relación que tiene esta dimensión con el nivel de progreso social de un país, partiendo del hecho de que este componente refleja el comportamiento de las personas frente al uso racional de los recursos para garantizar su disponibilidad para las generaciones futuras (Social Progress Imperative, 2018).

Discusión

Los resultados obtenidos reflejaron una serie de correlaciones entre las variables analizadas, en donde se observó que los países que expresaron un menor nivel de distancia de poder, una marcada orientación al largo plazo y que muestran culturas eminentemente individualistas revelan mayores niveles de emprendimiento, lo cual se vincula con un mayor IPS en cada caso, con altos grados de asociación, medido por el coeficiente de correlación. Sin embargo, en cuanto a la orientación de largo y corto plazo, se tiene una excepción en cuanto a Estados Unidos (parte de los países desarrollados), nación que tiene el valor mínimo entre todos los países analizados, lo cual llama la atención y puede estar conectado con los niveles de industrialización y de dependencia y quema de combustibles fósiles asociada con los niveles de consumo y con el estilo de vida de los estadounidenses (Romero Placeres *et al.*, 2006).

Por otro lado, los resultados señalaron que existe una relación inversa entre el IPS y la distancia de poder, teniendo en cuenta que los países con mejor calidad de vida, es decir, mayor IPS, reportaron un puntaje bajo en cuanto a la distancia de poder y a la aversión a la incertidumbre; a la par, dichos Estados indicaron mayores niveles de emprendimiento. Ahora, respecto a la dimensión masculinidad/feminidad se obtuvo una correlación inversa. En torno a esto, es importante resaltar que el grado de asociación fue muy bajo como para formular algún tipo de conclusión, incluso a nivel descriptivo y exploratorio.

En términos generales el documento presenta los posibles vínculos entre las instituciones informales (cultura), los niveles de emprendimiento y el progreso social; a pesar de ello, no se puede afirmar a cabalidad que los bajos niveles de emprendimiento y de progreso encontrados en los países de la Alianza del Pacífico, así como los altos niveles de emprendimiento y de progreso de los países en comparación, obedezcan únicamente a las instituciones informales, debido a que existen otras causas que pueden explicar este fenómeno, tales como los altos niveles de corrupción que generan sobrecostos a los emprendedores (Tomaszewski, 2018) o la confianza, la cual es necesaria para iniciar procesos de emprendimiento (Młokosiewicz y Misiak-Kwit, 2017).

Por lo anterior, se ha enunciado una lista de trabajos empíricos que respaldan la idea de que tanto las instituciones formales como las informales causan un efecto importante en el crecimiento económico, como en los incentivos al emprendimiento, aunque no sean las únicas (Bostan *et al.*, 2016; Lajqi y Krasniqi, 2017; León *et al.*, 2020; Seyoum, 2011). La presencia de instituciones informales es más relevante para el desarrollo de un país que las instituciones formales, pues estas son exitosas en la medida en que estén incorporadas a las informales; de otro modo, las mejoras en la institucionalidad formal no tendrían los efectos esperados (Williamson, 2009).

Algunas interrogantes, como ¿qué tanto incide la cultura de una sociedad para el desarrollo del emprendimiento?, ¿cuáles instituciones informales son determinantes e inciden de manera positiva o negativa en el emprendimiento? o ¿Cuáles son los efectos que se producen cuando se eleva el nivel de emprendimiento en una sociedad?, esperan respuesta por parte de investigaciones venideras. Por ende, es necesario que no solo se discutan los resultados de este trabajo, sino que se planteen nuevas preguntas sobre los efectos en el emprendimiento y el progreso de una sociedad, además, acerca de cómo el enfoque institucional puede ser una herramienta pertinente para este tipo de análisis.

Limitaciones y recomendaciones

A lo largo del artículo se presentan diferentes correlaciones entre las variables objeto de estudio, empero, es preciso denotar que una correlación no implica causalidad, lo que



se traduce en una gran limitación para este análisis, la cual es menester señalar: lo que se espera a partir de esta investigación es llevar a cabo estudios que validen los efectos de las instituciones informales en los incentivos para realizar actividades de emprendimiento, tales como las que se han ejecutado en Brazil (Bologna y Ross, 2015), en los cuales se muestra cómo los altos niveles de desconfianza y de corrupción reducen la probabilidad de emprender, a través de un modelo econométrico logístico y probabilístico.

Conclusiones

- La calidad institucional incide en el desarrollo de los países, en el nivel de emprendimiento y en el progreso social, como se ha evidenciado para el caso de estudio, aunque no sea la única causa.
- En cuanto a las instituciones informales de los países objeto de este análisis, se observa que los que presentan una tendencia a tener patrones culturales de poca distancia de poder, individualistas, orientación a largo plazo y poca aversión a la incertidumbre han desarrollado mecanismos de acción en la conducta de sus ciudadanos que hacen que sus instituciones formales funcionen mejor y que existan más incentivos al desarrollo del emprendimiento; en consecuencia, esto trae un mayor nivel de desarrollo, de calidad de vida y de progreso social.
- Entre los países con una distancia entre lo formal y lo informal mínima, los costos de transacción se reducen y con esto también lo hace la incertidumbre en las relaciones humanas. Las instituciones informales, entre ellas la confianza, son importantes para el desarrollo y progreso de una sociedad, por ello, estudiar los determinantes de la confianza en una sociedad es relevante para avanzar en cuanto a conocer sus efectos en el emprendimiento.
- El IPS presenta la calidad de vida de las personas y su nexa con la sociedad en la que viven. Si bien es cierto que no se compone por variables que tengan que ver con riqueza monetaria, las variables que se usan –como agua y saneamiento o acceso a la información y comunicación o a la educación avanzada– dependen de cuánta riqueza se puede crear en las sociedades. De ahí la trascendencia del nivel de emprendimiento, puesto que cualquier derecho o prerrogativa que una sociedad quiera brindar a sus ciudadanos tiene que ser sustentada principalmente con la riqueza que esta pueda generar.
- El papel de los emprendedores es fundamental en el proceso de creación de riqueza, debido a que, como se ha expuesto, los países con mayores niveles de emprendimiento son aquellos que también tienen mejores indicadores de progreso social. En ello radica la importancia de los marcos institucionales que fomenten y reduzcan la incertidumbre y que tomen en cuenta las instituciones informales, puesto que estas no se pueden abolir o mejorar solo con leyes, en cuanto que su evolución es mucho más lenta y difícil de analizar que el resto de las variables que se analizan.
- El componente de calidad del medioambiente asociado con el IPS tiende a ser mejor cuando se observa una mayor orientación a largo plazo, una menor distancia de poder y aversión a la incertidumbre.

Referencias

- Ács, Z. J., Szerb, L., y Lloyd, A. (2018). *Global entrepreneurship index*. GEDI.
- Bjørnskov, C. (2012). How does social trust affect economic growth? *Southern Economic Journal*, 78(4), 1346-1368. <https://doi.org/10.4284/0038-4038-78.4.1346>

- Bologna, J., y Ross, A. (2015). Corruption and entrepreneurship: Evidence from Brazilian municipalities. *Public Choice*, 165, 59-77. <https://doi.org/10.1007/s11127-015-0292-5>
- Bostan, I., Clipa, F., y Clipa, R. I. (2016). Informal institutions and economic performance. *Knowledge Horizons-Economics*, 8(2), 53-58.
- Callais, J. T., y Salter, A. W. (2020). Ideologies, institutions, and interests: Why economic ideas don't compete on a level playing field. *Independent Review*, 25(1), 63-78. <https://link.gale.com/apps/doc/A639265781/PPBE?u=univalle&sid=bookmark-PPBE&xid=a0f9f954>
- Chiles, T. H., Bluedorn, A. C., y Gupta, V. K. (2007). Beyond creative destruction and entrepreneurial discovery: A radical Austrian approach to entrepreneurship. *Organizational Studies*, 28(4), 467-493. <https://doi.org/10.1177/0170840606067996>
- Díaz Arancibia, J. (2012). *Usabilidad e interculturalidad* [Tesis de maestría, Pontificia Universidad Católica del Perú]. PUCP. <http://hdl.handle.net/20.500.12404/5271>
- Elert, N., y Henrekson, M. (2017). *Entrepreneurship and institutions: A bidirectional relationship*. Research Institute of Industrial Economics. <https://www.ifn.se/media/mzyntwqz/wp1153.pdf>
- González, A., y Américo, M. (2008). Relationship among values, beliefs, norms and ecological behavior. *Psicothema*, 20(4), 623-629. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=72720418>
- Helmke, G., y Levitsky, S. (2004). Informal institutions and comparative politics: A research agenda. *Perspective on Politics*, 2(4), 725-740. <https://www.jstor.org/stable/3688540>
- Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6.ª ed.). McGraw-Hill.
- Hernández-Betancur, J. E., Montoya-Restrepo, I., y Montoya-Restrepo, L. A. (2017). El momento de la decisión desde la perspectiva de estrategias deliberadas y emergentes. *AD-Minister*, (31), 93-114. <https://doi.org/10.17230/ad-minister.31.6>
- Hofstede, G. (2001). *Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions and organizations across nations*. Sage.
- Hofstede, G. (2011). Dimensionalizing cultures: The Hofstede model in context. *Online Readings in Psychology and Culture*, 2(1), 1-26. doi:<https://doi.org/10.9707/2307-0919.1014>
- Hofstede Insights (2018). *Compare countries*. <https://www.hofstede-insights.com/product/compare-countries/>
- Khan, Z. U., Hussain, A., y Iqbal, N. (2017). Institutions and innovation: Evidence from countries at different stages of development. *The Pakistan Development Review*, 56(4), 297-317. <https://www.jstor.org/stable/44986423>
- Kiwit, D., y Voigt, S. (1995). Überlegungen zum institutionellen Wandel unter Berücksichtigung des Verhältnisses interner und externer Institutionen. *Ordo*, 46, 117-148.
- Knowles, S., y Owen, P. D. (2010). Which institutions are good for your health? The deep determinants of comparative cross-country health status. *Journal of Development Studies*, 46(4), 701-723. <https://doi.org/10.1080/00220380903428399>
- Lajqi, S., y Krasniqi, B. A. (2017). Entrepreneurial growth aspirations in challenging environment: The role of institutional quality, human and social capital. *Strategic Change*, 26(4), 385-401. <https://doi.org/10.1002/jsc.2139>
- León, C. I., Rueda, H. F., y González-Campo, C. H. (2020). Instituciones formales, desarrollo humano y emprendimiento: un estudio comparativo entre países altamente desarrollados y países miembros de la Alianza del Pacífico. *AD-Minister*, (36), 45-66. <https://doi.org/10.17230/Ad-minister.36.3>
- López, A. (2006). *Empresarios, instituciones y desarrollo económico: el caso argentino*. Cepal.
- Mankiw, N. G. (2002). *Principios de economía*. McGraw-Hill.



- Méndez, C. (2011). *Metodología diseño y desarrollo del proceso de investigación con énfasis en ciencias empresariales*. Limusa.
- Młokosiewicz, M., y Misiak-Kwit, S. (2017). The impact of trust on entrepreneurship in Poland. *Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation*, 13(2017), 79-95.
- North, D. (2010). *Instituciones cambio institucional y desempeño económico*. Fondo de Cultura Económica.
- Ostapenko, N. (2015). National culture, institutions and economic growth: The way of influence on productivity of entrepreneurship. *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, 4(3), 331-351. <https://doi.org/10.1108/JEPP-11-2014-0040>
- Ostrom, E. (1990). *Governing the commons: The evolutions of institutions for collective action*. Cambridge University Press.
- Postelnicu, L., y Hermes, N. (2015). *Microfinance performance and informal institutions: A cross-country analysis*. CEB. <https://dipot.ulb.ac.be/dspace/bitstream/2013/208318/3/wp15032.pdf>
- Pylypenko, Y., Pylypenko, H., Lytvynenko, N., Tryfonova, O., y Prushkivska, E. (2019). Institutional components of socio-economic development. *Naukovyi Visnyk NHU*, (3), 164-171.
- Romero Placeres, M., Diego Olite, F., y Álvarez Toste, M. (2006). La contaminación del aire: su repercusión como problema de salud. *Revista Cubana de Higiene y Epidemiología*, 44(2), 1-14. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=223214848008>
- Schultz, P. W. (2000). Empathizing with nature: The effects of perspective taking on concern for environmental issues. *Journal of Social Issues*, 56(3), 391-406.
- Seyoum, B. (2011). Informal institutions and foreign direct investment. *Journal of Economic Issues*, 45(4), 917-940. <https://doi.org/10.2753/JEI0021-3624450409>
- Shikida, C. D., de Araujo, A. F., Sant'Anna, P. H. C. (2011). Why some states fail: The role of culture. *Cato Journal*, 31(1), 59-74.
- Shane, S., y Venkatraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *The Academy of Management Review*, 25(1), 217-226. <https://doi.org/10.2307/259271>
- Social Progress Imperative. (2018). Índice de Progreso Social. <https://www.socialprogress.org/>
- Tomaszewski, M. (2018). Corruption: a dark side of entrepreneurship. Corruption and innovations. *Prague Economic Papers*, 27(3), 251-269. <https://doi.org/10.18267/lj.pep.647>
- Unesco. (2001). *Declaración Universal de la Unesco sobre la Diversidad Cultural*. http://portal.unesco.org/es/ev.php-URL_ID=13179&URL_DO=DO_TOPIC&URL_SECTION=201.html
- Webb, J. W., Khoury, T. A., y Hitt, M. A. (2020). The influence of formal and informal institutional voids on entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 44(3), 504-526. <https://doi.org/10.1177/1042258719830310>
- Williamson, C. R. (2009). Informal institutions rule: Institutional arrangements and economic performance. *Public Choice*, 139(3/4), 371-387. <https://doi.org/10.1007/s11127-009-9399-x>