

TRABAJO FIN DE MÁSTER

FACTORES DETERMINANTES DEL EMPRENDIMIENTO EN PAÍSES EMERGENTES



Autora: Adriana Paola Ortega Núñez

Director: José Antonio Plaza Úbeda

MÁSTER EN DESARROLLO Y CODESARROLLO LOCAL SOSTENIBLE

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Universidad de Almería, España

Curso académico 2020-2021

Almería, Julio 2021

FACTORES DETERMINANTES DE EMPRENDIMIENTO EN PAÍSES EMERGENTES

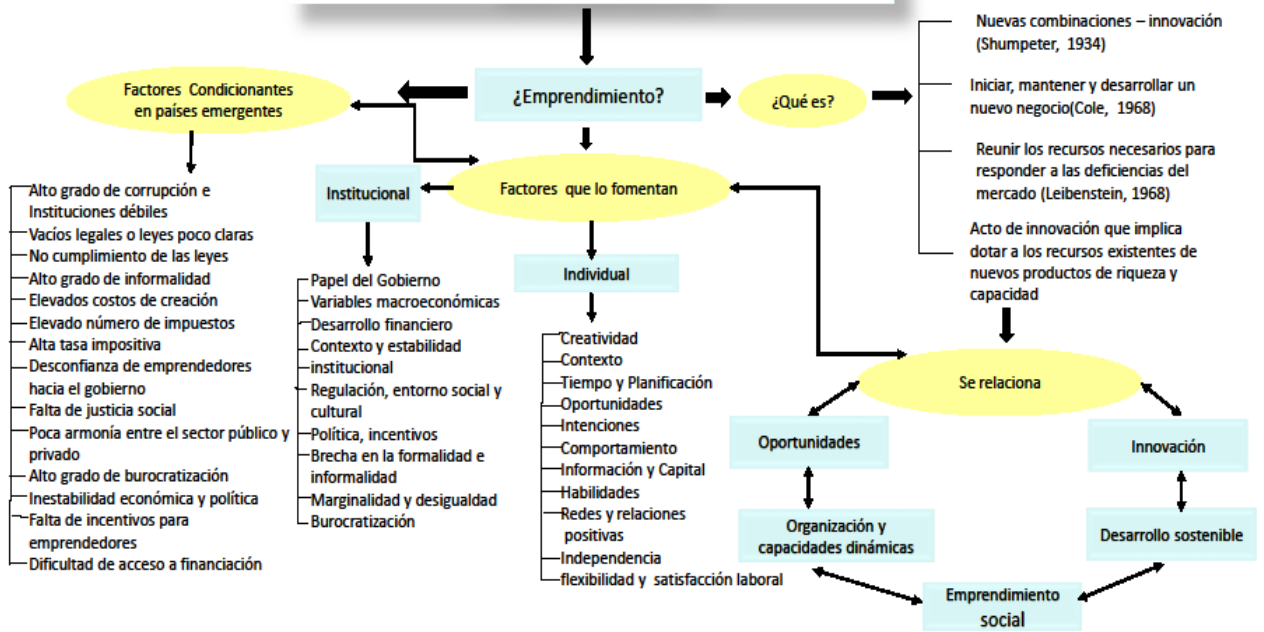


Tabla de contenido

1. Introducción	4
2. Método	5
3. ¿Qué es el emprendimiento? Aspectos claves y Teorías destacadas	8
4. Relación del emprendimiento con otras áreas.....	10
4.1 Emprendimiento y oportunidades	10
4.2 Emprendimiento, Organización y Capacidades Dinámicas	11
4.3 Emprendimiento e innovación	13
4.4 Emprendimiento desde el punto de vista sostenible y social	14
5. Factores que fomentan el emprendimiento	17
5.1 A nivel individual.....	17
5.2 A nivel institucional	20
6. Características diferenciadoras de los países emergentes vinculando a economía y creación de empresas.....	23
7. Discusión	26
8. Limitaciones.....	27
9. Conclusiones.....	27
10. Referencias.....	29

Listado de tablas

Tabla 1 Listado de revistas ABS de emprendimiento.....	6
Tabla 2 Listado de Revistas abs de Organización, Administración y negocios categoría 4 y 4*	8
Tabla 3 Aportes de autores al Espíritu Empresarial.....	9
Tabla 4 Resumen de factores individuales que influyen en el emprendimiento.....	19
Tabla 5 Resumen de los factores institucionales que influyen en el emprendimiento.....	22

FACTORES DETERMINANTES DEL EMPRENDIMIENTO EN PAÍSES EMERGENTES

Resumen: Es mucho lo que se ha planteado acerca del emprendimiento y su relación con el crecimiento y el desarrollo económico y social de los países; y por tanto alrededor de este paradigma existen multitud de componentes y factores que condicionan su existencia y desarrollo. El objetivo principal de este estudio ha sido identificar los factores que determinan el emprendimiento, con especial relación en los condicionantes en las economías emergentes. Para dar respuesta al objetivo, se llevó a cabo una revisión de la literatura teniendo como referente las principales revistas incluidas en la ABS (Academic Journal Guide), listado de referencia de las revistas con mayor impacto de la Chartered Association of Business Schools. La revisión de la literatura revela como la importancia del individuo en la percepción de oportunidades y la creatividad según el contexto fomenta la iniciativa de nuevas ideas de negocio. Adicionalmente, la importancia de las instituciones, incluyendo la gobernanza pública y la falta de armonía con el sector privado, pueden condicionar y limitar el emprendimiento en países emergentes, por su relación con la generación de situaciones de vacíos legales, corrupción, y poca mitigación de la incertidumbre en el entorno, incluyendo la dificultad de fuentes de financiación. Además, este trabajo contribuye a la base teórica de emprendimiento estableciendo información necesaria para la implementación de iniciativas emprendedoras como planes de desarrollo sostenible en países emergentes.

Palabras claves: emprendimiento, economías emergentes, economía informal, desarrollo y crecimiento económico.

Clasificación JEL (Journal of Economic Literature) = O10 General

Abstract: Much has been proposed about entrepreneurship and its relationship with economic and social growth and development in countries; and therefore, around this paradigm, there are a multitude of components and factors that condition its existence and development. The primary aim of this study is to identify the factors that determine entrepreneurship, with special relation to the conditioning factors in emerging economies. To respond to the aim, a literature review was carried out taking as a reference to the main journals included in the ABS Academic Journal Guide (reference list of the journals with the greatest impact of the Chartered Association of Business School). The literature review reveals how the importance of the individual in the perception of opportunities and creativity according to the context encourages the initiative of new business ideas. The importance of institutions, including public governance and the lack of harmony with the private sector, can condition and limit

entrepreneurship in emerging countries, because of their relationship with the generation of situations of legal loopholes, corruption, and little mitigation of the uncertainty in the environment, including the difficulty of financing sources. In addition, this work contributes to the theoretical basis of entrepreneurship by establishing the necessary information for implementing entrepreneurial initiatives, such as sustainable development plans, in emerging countries.

Keywords: Entrepreneur, Emerging economies, informal economy, development and economic growth, institutions.

1. Introducción

A lo largo del tiempo, se ha intensificado la relación existente entre emprendimiento y crecimiento económico (Chowdhury et al., 2019), de forma que se puede decir que ambas constituyen un motor del desarrollo integral en los territorios (McMullen, 2011).

Con el aumento del emprendimiento se plantea una relación positiva con el dinamismo de las regiones y aumento de las redes productivas (Mas-Tur et al., 2015), destacando de esta manera, la importancia del inicio de nuevas empresas en el avance económico y social.

El espíritu empresarial frecuentemente se cataloga como una elección que requiere una gran fuerza de voluntad, por lo que, hay quienes consideran que los avances en materia empresarial pueden atribuirse a la persistencia, autorregulación y suma de esfuerzos, debido a la motivación y el aprovechamiento de oportunidades en un panorama incierto y exigente (Miller & Le Breton-Miller, 2017).

La idea principal de este trabajo, es identificar los factores que determinan el emprendimiento, con especial relación en los condicionantes en economías emergentes. Para dar respuesta al objetivo principal, se plantea la necesidad de conocer que es el emprendimiento, abordar los aspectos claves, aquellos elementos individuales e institucionales que lo fomentan y las características de las iniciativas emprendedoras en mercados emergentes.

La motivación central en la realización de este estudio, se encuentra contenida en la idea de dar inicio a una investigación general sobre el emprendimiento, como paso previo a la propuesta de planes de desarrollo local a través del emprendimiento en economías emergentes, en la aplicación específica del caso de Colombia. En un mundo amplio de información e

investigación, se acopla con la necesidad de su aplicabilidad y practicidad para el logro de avances significativos a nivel de estructura empresarial.

2. Método

Se llevó a cabo una revisión exhaustiva de la literatura, haciendo una selección de las revistas de emprendimiento encontradas en la guía ABS 2018 (Academic Journal Guide, es el listado de referencia de las revistas científicas con mayor impacto de la Chartered Association of Business Schools). Concretamente, se seleccionaron aquellas revistas en categoría 4* y 4, (mejor puntuadas) que contienen información relacionada con el emprendimiento (gestión, organización, negocios). La guía ABS, es la guía de revistas más importantes dentro del área de investigación empresarial y de gestión. Abarca 22 áreas temáticas, con más de 1.400 revistas internacionales de negocios y gestión. La actualización del listado se realiza cada 3 años, por lo tanto, se ha tomado la guía publicada en 2018 por ser la más reciente (Chartered Association of Business Schools, 2018).

Se eligió este método de revisión con la guía de la lista mencionada, porque a través de ella se identificaron las revistas claves en el área y una serie de trabajos e investigaciones de calidad, que, sin duda, proporcionaron bases científicas para abordar el tema de estudio. Esta metodología incrementa las garantías de confiabilidad de la información publicada, por los estándares académicos exigidos en las publicaciones incluidas en este índice.

Para la búsqueda de la información, se utilizaron diferentes operadores booleanos y palabras claves como “entrepreneurship” “Emerging economies” “entrepreneurship factors” “Entrepreneurship Theories”. La primera parte de la búsqueda arrojó un total de 10,858 artículos de las 23 revistas de emprendimiento de todas las categorías, (ver tabla 1). Asimismo, y para complementar la revisión, se hizo la selección de 15 revistas de categoría *4 y 4 referidas a los términos “organization studies” “management”, “Business”, (ver tabla 2. De estas revistas, se obtuvieron 12.036 artículos relacionados con emprendimiento. En total, se encontraron 22.894 artículos que incluían “Entrepreneurship” en su contenido.

A través de filtros con las palabras claves, “entrepreneurship” “Emerging economies” “entrepreneurship factors” “Entrepreneurship Theories” se seleccionaron inicialmente aquellos estudios que tenían una relación más estrecha con los factores de emprendimiento y el emprendimiento en economías emergentes. De esta forma, se alcanzó un referente de la literatura escrita en este campo.

Con la restricción en las palabras de búsqueda, (“entrepreneurship” “emerging economies” “entrepreneurship factors” “entrepreneurship theories”, “social entrepreneurship”, “entrepreneurship and innovation”, “entrepreneurship and opportunities”, “entrepreneurship and development”, entre otras,) se redujo la información a 6.623 artículos, que fueron revisados aplicando el criterio de relación con el objetivo de este trabajo, (determinantes de emprendimiento en países emergentes) y se limitó a 261, haciendo finalmente una selección de 149 publicaciones.

Con esa cifra de artículos para revisar, se realizó una clasificación ordenada de acuerdo a cada tema representado en el índice. Es decir, de la información recopilada, primero se ordenaron aquellos artículos cuyo contenido estaba relacionado con las teorías del Espíritu empresarial y definición de emprendimiento. Se revisaron de manera más detallada y se eligieron aquellos que aportaban información más específica a este criterio.

Como siguiente medida, se hizo el mismo procedimiento con los artículos pertenecientes al emprendimiento y su conexión con otros sectores (oportunidades, capacidades dinámicas, organización, innovación, desarrollo sostenible, educación, emprendimiento social, entre otros). Los artículos se agruparon por cada uno de estos temas.

El mismo proceso se hizo con los artículos que trataban de los factores determinantes de emprendimiento. Para este punto, adicionalmente se realizó una división de los factores individuales y de los institucionales. Finalmente, se agruparon los artículos que se referían a los condicionantes de emprendimiento en países emergentes.

A continuación, se detalla en la tabla 1 y 2, las revistas que se eligieron para la revisión de la literatura con el detalle de su clasificación en ABS¹ y otros índices de impacto como JCR², AJG³, SJR⁴, SNIP⁵, IPP⁶.

¹ Association of Business Schools

² Journal Citation Report

³ Academic Journal Guide

⁴ SCImago Journal Rank

⁵ Source Normalized Impact per Paper

⁶ Impact per publication

Tabla 1 Listado de revistas ABS de emprendimiento

NOMBRE	AJG 2018	AJG 2015	ABS 2010	ABS 2009	JCR rank	SJR rank	SNIP rank	IPP Rank
Entrepreneurship, Theory and Practice	4	4	4	4	2	2	2	2
Strategic Entrepreneurship Journal	4	4	3	4	4	12	10	
Entrepreneurship and Regional Development	3	3	3	3	8	9	8	8
Entrepreneurship Research Journal	2							
International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research	2	2	2	2	13	9	12	
International Journal of Entrepreneurship and Innovation	2	2	2	2	19	19	19	
International Journal of Entrepreneurship and Small Business	2							
International Review of Entrepreneurship	2							
Journal of Social Entrepreneurship	2	15	10	13				
Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance	2	2	2	2	12	14	14	
International Journal of Gender and Entrepreneurship	2	1						
Journal of Small Business and Entrepreneurship	1	1	1	1	8	7	5	
International Entrepreneurship and Management Journal	1							
International Journal of Entrepreneurial Venturing		1	1	1	16	16	16	
Journal of Entrepreneurship	1							
Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies	1	1	1	1	11	15	9	
Journal of International Entrepreneurship	1							
Small Enterprise Research	1							
The Journal of Entrepreneurship and Public Policy	1	1	1	1	18	18	18	
World Review of Entrepreneurship, Management and Sustainable Development	1	44	48	47				
Journal for International Business and Entrepreneurship Development	1							
International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management (IJEIM)	1	1	1	1	21	19	19	

Fuente: Guía ABS 2018

Tabla 2 Listado de Revistas abs de Organización, Administración y negocios categoría 4 y 4*

NOMBRE	AJG 2018	AJG 2015	ABS 2010	ABS 2009	JCR rank	SJR rank	SNIP rank	IPP Rank
Organization Science	4*	4*	4	4	1	1	1	1
Organization Studies	4	4	4	4	6	4	4	5
Organizational Research Methods	4	4	3	4	2	2	2	2
Previem	4	4	4	4	3	4	3	3
Organizational Behavior and Human Decision Processes	4	4	4	4	5	3	10	6
Academy of Management Journal	4*	4*	4	4	2	3	5	4
Academy of Management Review	4*	4*	4	4	1	1	2	1
Administrative Science Quarterly	4*	4*	4	4	5	4	7	6
Journal of Management Academy of Management Annals	4*	4*	4	4	4	5	4	3
British Journal of Management	4	3	2	1	2			
Business Ethics Quarterly	4	4	4	4	10	12	16	10
Journal of Management Studies	4	4	3	3	9	9	13	14
Management Science	4	4	4	4	6	6	8	7
Journal of Business Venturing	4*	4*	4	4	3	2	10	3
	4	4	4	4	1	1	1	1

Fuente: Guía ABS 2018

De todas las revistas incluidas en la lista, resultó una serie de trabajos e investigaciones de calidad que proporcionaron bases científicas para abordar el tema de estudio.

¿Qué es el emprendimiento? Aspectos claves y Teorías destacadas

Son muchos los autores que han abordado la temática referente al emprendimiento, de forma que con el paso de los años este aspecto ha ido cobrando relevancia, tanto en el aspecto práctico como en el investigador (Busenitz et al., 2014).

Los estudios publicados años atrás han iniciado la incursión del término emprendimiento en esta clase de literatura con fines académicos (Bull & Willard, 1993a), así desde hace mucho tiempo, se contempla la necesidad de resaltar la evolución de diversas ilustraciones y su aporte en este sector.

En la tabla 3, se muestra una recopilación de las principales acepciones que el término ha venido recibiendo en la literatura económica y empresarial.

La definición de Shumpeter, es una de las bases más usadas en los diferentes estudios del espíritu empresarial (Low & MacMillan, 1988), (Bull & Willard, 1993a), (Shockley & Frank,

2011), (Marcotte, 2014) ,(Mehmood et al., 2019). Sin embargo, según Bull & Willard, aún para el año 1993 la consideraban adecuada y descriptiva, pero discriminatoria para los académicos.

Schumpeter (1934), basó su teoría de desarrollo económico, en función del orden social capitalista, introduciendo el proceso de innovación tecnológica y de destrucción creativa (Marcotte, 2014), ejercido continuamente en el tiempo por los conocidos emprendedores, señalando a estos, como aquellos que buscan beneficios en el largo plazo (Shockley & Frank, 2011). Igualmente, su teoría resalta la existencia de dos cambios económicos, por un lado los exógenos, causados por factores sociales o políticos y por otra parte los endógenos, considerados el resultado del sistema capitalista y es a través de este cambio que se lleva a cabo el desarrollo económico por medio de la innovación y cambios tecnológicos (Marcotte, 2014).

En la tabla 3, se incluye una serie de aportes correspondientes al espíritu empresarial.

Tabla 3 Aportes de autores al Espíritu Empresarial

Aportes relacionados al Espíritu Empresarial (Emprendedor y o/Emprendimiento)	
Cantillon en (1755)	"Alguien que ejerce su juicio empresarial frente a la incertidumbre"
Knight (1921)	"Individuo con un nivel inusualmente bajo de aversión a la incertidumbre"
Knight (1921)	"Capacidad de predecir el futuro con éxito"
Schumpeter (1934)	"Llevar a cabo nuevas combinaciones"
Schumpeter (1934)	"Relacionó el espíritu empresarial con la actividad innovadora"
Schumpeter (1936)	"nuevas combinaciones de forma discontinua "
Schumpeter (1942)	"Emprendedor, líder y contribuyente al proceso de destrucción creativa"
Cole (1968)	"Iniciar, mantener y desarrollar un nuevo negocio con fines de lucro"
Leibenstein (1968)	" Reunir los recursos necesarios para responder a las deficiencias de mercado"
Kirzner (1973)	"Capacidad de evitar las próximas imperfecciones y desequilibrios del mercado"
Kirzner (1973, 1979)	"Enmendó este punto de vista disminuyendo el papel de la innovación y proponiendo una noción complementaria de alerta a las oportunidades como atributo clave de los emprendedores"
Leibenstein (1978)	"Capacidad de trabajar de forma más inteligente que el competidor"
Drucker (1985)	"Acto de innovación que implica dotar a los recursos existentes de nuevos productos de riqueza y capacidad"
Gartner (1985)	"Creación de nuevas limitaciones"
Kirzner (1985)	"Percibir oportunidades para satisfacer las necesidades actualmente insatisfechas o para mejorar las ineficiencias"
Baumol (1990)	"Las reglas para la iniciativa empresarial "Hacer el cambio dramáticamente de un tiempo y un lugar a otro"

Venkataraman (1997) "El espíritu empresarial como campo académico busca comprender cómo se descubren, crean y explotan las oportunidades para generar bienes y servicios" futuros ", por quién y con qué consecuencias "

Hull et al. (2007) "el emprendimiento digital es una subcategoría del emprendimiento en la que se ha digitalizado parte o todo lo que sería físico en una organización"

Fuente: Elaboración propia, basado en autores y fuentes citadas

El estudio de Low & MacMillan (1988), hace un aporte importante ante los retos de la investigación, mostrando énfasis en el desafío de identificar las causas que incentivan el emprendimiento, toda vez que en su análisis se establece el resultado del Espíritu emprendedor como una fuerza impulsora del crecimiento económico (Low & MacMillan, 1988).

Con los conceptos relacionados en la Tabla 3, se da una primera imagen que identifica elementos de emprendimiento, la acción y el individuo que actúa. Catalogándose este último como el emprendedor, término que fue conocido en sus inicios en 1775 a través de Cantillon, para referirse a aquel que ejerce actitud empresarial frente a la incertidumbre (Bull & Willard, 1993a).

Esto, conlleva a la necesidad de encontrar un equilibrio en el que se ajuste de forma equitativa la labor emprendedora y la dinámica constante del mercado, con el desempeño adecuado en la regulación de la actividad, la facilidad de oferta de oportunidades y la estructura general de las instituciones públicas y privadas (Xing et al., 2018).

Los aportes anteriores, sugieren diferenciar como se ejecuta el proceso teniendo en cuenta las características específicas de cada economía (Marquis & Raynard, 2015).

3. Relación del emprendimiento con otras áreas

4.1 Emprendimiento y oportunidades

La base de un desarrollo económico, denotada por su dinamización, se ve influenciada por una serie de factores favorecedores o amenazantes provenientes del entorno, que pueden ser percibidos como oportunidades, si se abordan con la perspectiva correcta (Mary George et al., 2016).

Así por ejemplo, se ha demostrado que la información previa que tengan los individuos influye en el descubrimiento de oportunidades empresariales, sobretodo en el sector tecnológico, generando implicaciones importantes en las políticas públicas y la práctica del

espíritu empresarial. El aprovechamiento de oportunidades y la incursión en nuevos mercados, depende en cierta manera de la información, conocimiento y relación que tenga previamente el individuo (Shane, 2000).

En la relación de emprendimiento y oportunidades, surge discusión latente en responder si las oportunidades existen, esperando ser encontradas o estas se crean. Short (2010), en su estudio *The Concept of “Opportunity” in Entrepreneurship Research: Past Accomplishments and Future Challenges*, cita distintos puntos de vista, por ejemplo, Ardichvili (2003), sostiene que las oportunidades se crean, no se encuentran y, por otro lado, Kaish y Gilad (1991) plantean que las oportunidades son descubiertas por los emprendedores mientras se llevan a cabo otras actividades de búsqueda.

Se afirma que la identificación y el reconocimiento de oportunidades se establece como un proceso de múltiples etapas en el que los emprendedores juegan un papel fundamental, asumiendo roles proactivos, que a su vez, pueden estar basados en diferencias individuales o en situaciones que influyan en el proceso (Ardichvili et al., 2003). Lo cierto, es que de una forma u otra, la oportunidad es uno de los primeros y más importantes pasos para la puesta en marcha de nuevas ideas de negocio (Venkataraman, 1997).

Un gran aporte del estudio mencionado anteriormente, (*The Concept of “Opportunity” in Entrepreneurship Research: Past Accomplishments and Future Challenges*), equivale al concepto de oportunidad propuesto, *“idea o sueño que es descubierto o creado por una entidad emprendedora y que se revela a través del análisis a lo largo del tiempo para ser potencialmente lucrativo”* (Short et al., 2010, p. 55). En esta primera relación, los investigadores coinciden en la importancia de las oportunidades para desarrollar el enfoque empresarial.

4.2 Emprendimiento, Organización y Capacidades Dinámicas

Con el tiempo, se han desarrollado relaciones entre las teorías iniciales que abordan un enfoque organizacional con el desarrollo gerencial, alianzas en el tema de investigación, desarrollo y emprendimiento, especialmente en el campo institucional (McKinley, 2010).

Previamente Cole (2006), hizo una distinción de conceptos entre fortaleza de la identidad, identificación organizacional y compromiso organizacional. Donde a modo general, resaltó la importancia de las actitudes, el comportamiento y el bienestar de las personas, como un intercambio social recíproco entre empleador y empleados.

Si bien, la fortaleza de la identidad de la organización, Milliken (1990) es el grado en que sus miembros perciben la identidad como especial o única, la forma en la que se refleja a sus integrantes la historia, las tradiciones, las prácticas y la filosofía de la organización (Cole & Bruch, 2006), se considera una aproximación a uno de los primeros elementos que permiten a un emprendedor determinar cómo quiere que su empresa sea distinguida interna y externamente una vez conformada.

El segundo concepto corresponde a la identificación organizacional. Sirve para conocer el sentido de pertenencia que tienen los colaboradores con su empresa, Haslam y col. (2003), la constituyen la base de la comunicación, ajustándola a la planificación adecuada y el liderazgo (Cole & Bruch, 2006).

Por último, el compromiso organizacional depende de los sentimientos emocionales que tiene una persona, reflejándose en el apego y la participación en una empresa. Estos conceptos, desencadenan una serie de actuaciones previas a la puesta en marcha de las nuevas empresas, al plasmar de manera eficiente el futuro que se espera entre la empresa y sus colaboradores, la apreciación y percepción en un mercado cambiante (Cole & Bruch, 2006).

En ese proceso de secuencias de cambios, Bruton et al (2010) ha originado una teoría de “auto-organización”. Útil para explicar los sistemas dinámicos del entorno. La teoría ha incluido la creación de consecuencias que incitan a un nuevo orden estructural. La primera consecuencia corresponde al aumento de la organización, seguida de la tensión / experimentos y por último el umbral crítico y los resultados de la organización. Pero, ¿qué tiene que ver todo esto con el emprendimiento?, pues bien, las consecuencias se enlazan por medio de la dependencia de un camino, que a su vez es el resultado de las decisiones particulares tomadas por el individuo. Todo transcurre mediante un proceso sistémico de creación de nuevas empresas, que da como resultado la creación de una industria, en la que previamente ha existido un vínculo entre la agencia y emprendedores (Bruton et al., 2010a).

Desde otro aspecto, dentro del proceso de emprendimiento se habla de las habilidades empresariales, desarrolladas dentro de los conceptos de capacidades sustantivas (la capacidad para resolver un problema) y capacidades dinámicas (la capacidad de cambiar la forma en que se resuelven los problemas), (Zahra et al., 2006). Estos conceptos, emanan una relación con las ventajas al inicio de un negocio o en la supervivencia del mismo en el mercado. Con esta relación, hay una correspondencia entre emprender con las capacidades dinámicas, pues, los nuevos desafíos brindan oportunidades para el aprendizaje organizacional, planteando las bases para la creación de este tipo de prácticas, que se fortalecen con las circunstancias inesperadas,

que desarrollan un estado de conciencia de las habilidades construidas, para enfrentar los retos que se encuentran en el entorno (Zahra et al., 2006).

4.3 Emprendimiento e innovación

La innovación, actualmente constituye un elemento esencial del emprendimiento. Se dice, que se puede iniciar a nivel individual, demostrándose a través la creatividad, desencadenando un efecto positivo en los resultados a nivel organizativo (Baron & Tang, 2011).

Como consecuencia de esos cambios organizativos, se originan nuevos modelos de negocio, que abordan diferentes formas de emprendimiento. Dentro de esos nuevos modelos, se encuentra muy actual el uso del término “emprendimiento digital”, para describir la búsqueda de oportunidades fundadas en el uso de medios digitales y otras tecnologías de la información y la comunicación. (Kraus et al., 2019) .

Los emprendedores digitales tienen una característica propia de confianza en los medios digitales y las tecnologías de la información, para la búsqueda de oportunidades, promoviendo cambios en el entorno competitivo, propiciando de manera activa el proceso de destrucción creativa de la economía digital (Kraus et al., 2019).

Aunque el proceso de este tipo de emprendimiento, se ha originado muchos años antes, enlazado con sinergias en distintos sectores. Inicialmente Cooper (1985) utilizó el término "organización incubadora" para referirse al lugar de trabajo justo antes de la fundación de la nueva empresa (Bull & Willard, 1993b). Con el avance de la investigación en el tema, años más tarde se ha relacionado dicho término con las oficinas universitarias de transferencia de tecnología (UTTO), actuando como intermediarios tecnológicos (Markman et al., 2005).

El estudio realizado en 2005, concluyó que las UTTO tienen un rol importante en el desarrollo económico, al incentivar estrategias de transferencia que se correlacionan con los niveles de formación de nuevas empresas, mediante el establecimiento de incubadoras y parques para el desarrollo de emprendimientos tecnológicos (Markman et al., 2005).

Las investigaciones relacionadas con emprendimiento, tecnología e innovación, coinciden en que los avances en las tecnologías de la información, continúan remodelando las condiciones económicas y sociales. Planteando que las incubadoras, los parques de investigación, las empresas de desarrollo de software y otras entidades a fines, favorecen ambientes donde la captura y extracción de micro actividades y eventos ha creado oportunidades en esta materia (Schwab & Zhang, 2019).

En relación a lo anterior, se establece la tecnología como una nueva era en el espíritu empresarial, considerándola como una de las nacientes formas de buscar oportunidades empresariales. Está claro, que permite una comprensión más profunda de los problemas y requiere la integración de conceptos relacionados con la tecnología digital y las teorías empresariales existentes (Nambisan, 2017), hasta llegar a quienes apuntan a que el conjunto de empresas con un enfoque sostenible, abarcan varios pasos de la innovación, incluidos dentro de sus modelos de negocio (Johnson & Schaltegger, 2020).

4.4 Emprendimiento desde el punto de vista sostenible y social

Al hablar de emprendimiento sostenible, es necesario resaltar lo indicado por Venkataraman (1997) "*el espíritu empresarial como campo académico busca comprender cómo se descubren, crean y explotan las oportunidades para generar bienes y servicios" futuros "*, por quién y con qué consecuencias" (Cohen & Winn, 2007, p. 35)

Desde el punto de vista del desarrollo sostenible, el emprendimiento es un fenómeno multinivel que conecta las dimensiones social, ambiental y económica entre los procesos empresariales, las transformaciones del mercado y los desarrollos sociales a gran escala (Johnson & Schaltegger, 2020).

Al mismo tiempo, las acciones encaminadas al emprendimiento sostenible, pueden ayudar a los países en desarrollo a avanzar o mejorar la educación, la productividad, el estatus socioeconómico, la salud física y la autosuficiencia de los individuos y las sociedades (Shepherd & Patzelt, 2011)

El rol de las iniciativas empresariales sostenibles, pretende ser justos con la naturaleza y los ecosistemas, al tiempo que proporciona beneficios económicos y no económicos a los inversores, los empresarios y las sociedades. Se resalta la importancia de la colectividad, orientado a la preservación integral. En concordancia a esto, Peredo y Chrisman (2006) introdujeron el concepto de empresa comunitaria donde todos los individuos que forman la comunidad actúan como emprendedores (Shepherd & Patzelt, 2011).

Esto es muestra de la necesidad de transformación en iniciativas que promuevan la responsabilidad compartida y solidaria, para dinamizar la economía, al mismo tiempo que se incluye el fortalecimiento social y ambiental.

Existe una congruencia entre este tipo de emprendimiento, con la importancia que se está visualizando desde el punto de vista del emprendimiento rural. Este último es definido como una actividad empresarial que se relaciona con su contexto espacial a través del uso de sus recursos de forma responsable. Implica nuevas combinaciones, creando valor no solo para el emprendedor sino también para el lugar rural, enriqueciendo su ambiente social, económico y cultural (Korsgaard et al., 2015).

Para continuar, es necesario identificar la relación existente entre el emprendimiento y la educación (Marvel, 2013). Es decir, en este caso, las universidades e instituciones juegan un papel fundamental para que las personas puedan ser conscientes de las implicaciones de emprender (Aldrich & Yang, 2012), conociendo que cada decisión y consecuencia se encuentra contenida en una teoría previamente probada (Fiet, 2001).

El aporte de Fiet, resulta sumamente interesante y coherente con la realidad, pues no es suficiente el uso tradicional de las formas de enseñanza para motivar e inspirar a las personas que serán el futuro económico de las sociedades. Se debe priorizar la necesidad de la innovación en las aulas (Schwab & Zhang, 2019), de modo que los individuos se incluyan en su propio aprendizaje y sean capaces de tomar decisiones acorde a las situaciones del entorno.

Este aporte, es un punto de partida prometedor en la importancia de la educación con el emprendimiento y a su vez con un desarrollo sostenible. Se trata de generar sorpresas y motivación continua por la teoría y la práctica conjunta. Una reflexión que necesita ser conocida por todas aquellas personas encargadas de transmitir conocimientos (Fiet, 2001).

Uno de los grandes retos en la educación para el emprendimiento, recae en la forma de preparar mejor a los estudiantes que tienen el deseo de ser emprendedores para descubrir y aprovechar una oportunidad cuando la vean (Marvel, 2013).

Todos los aspectos mencionados anteriormente, están contenidos dentro de un sistema social, influenciado por un conjunto de elementos que denotan el avance o retroceso de las nuevas iniciativas de negocios (Hockerts, 2017).

Según Van De Ven (1993), el sistema obedece a las actuaciones de las instituciones y políticas públicas, trascurridas mediante el tipo de gobierno, arreglos institucionales, normas, regulaciones, leyes, restricciones o apoyo al sector. En el sistema social se encuentra también las instituciones privadas, quienes determina el rumbo a trazar en la decisión de emprender,

debido a la necesidad de conocer las características de empresas posicionadas o especialmente el caso de una idea innovadora, determinar el impacto generado en las fuentes de financiación y seguros, el rigor en investigación y desarrollo y la posibilidad de constituir sinergias, para la determinación de la creación de mercado, marketing, canales de distribución y sobretodo, el valor agregado o competitivo del emprendimiento (Van De Ven, 1993).

Se deduce, que un aspecto clave determinante del emprendimiento es estudiar el sistema social integral, con la necesidad de abordar desde la colectividad para no descuidar aspectos externos y de ésta manera, aprovechar fortalezas internas y sobrevivir en el mercado (Van De Ven, 1993).

En la caracterización del emprendimiento, se deriva el enfoque social. Según Austin et al. (2006), existen muchos puntos en común entre el espíritu empresarial social y comercial, pero a su vez, existen muchas diferencias referenciadas en las fallas del mercado, la misión, la movilización de recursos y la medición del desempeño. Estos definen el emprendimiento *social* “*como una actividad innovadora que crea valor social que puede ocurrir dentro o entre los sectores sin fines de lucro, empresarial o gubernamental*” (Austin et al., 2006, p. 7).

En el emprendimiento comercial y social, los emprendedores se involucran en actividades empresariales, como identificación de oportunidades, explotación, movilización de recursos e innovación para crear una nueva empresa o administrarla. Aunque, el objetivo del emprendimiento social es el fomento del crecimiento inclusivo y el cambio institucional (Saebi et al., 2019).

Dicho cambio, sería un proceso que integra las relaciones dinámicas entre estructura y agencia, con una base sólida en la institucionalidad (Hu et al., 2020), es decir, existe una influencia positiva de las instituciones y regulaciones establecidas, para la puesta en marcha de emprendimientos sociales (Urban & Kujinga, 2017).

Se plantea también el reconocimiento de oportunidades, como elemento fundamental para el desarrollo de este tipo de emprendimientos, a las que Corner y Ho (2010), añadieron otros patrones determinares como la acción colectiva, la experiencia y la inspiración (Corner & Ho, 2010).

Sin embargo, el estudio empírico de Renko (2013) concluyó que los empresarios sociales tienen menos probabilidades éxito en la construcción de organizaciones viables durante un

período de 4 años. Según Renko, las iniciativas que más perduran son las que ofrecen soluciones imitativas en lugar de innovadoras, basando su argumento en la premisa de Baines et al (2010) , al indicar que en el emprendimiento social surgen relaciones con organizaciones burocráticas e ineficientes, que pueden contrariar las innovaciones sociales novedosas (Renko, 2013).

Por su parte, el estudio de Estrin et al (2013), previamente había concluido que la agencia corresponde a la plataforma de todo espíritu empresarial y que existe una relación indiscutible entre el emprendimiento social y comercial, debido a que el primero se cataloga como una experiencia de empoderamiento del que se origina el fortalecimiento de habilidades y confianza. Resultado que puede verse influenciado para la implementación de ambos tipos de emprendimientos y que a su vez, son favorecidos u obstaculizados por el papel de las instituciones (Estrin et al., 2013).

4. Factores que fomentan el emprendimiento

5.1 A nivel individual

La frase de Schermerhorn y Bachrach (2008), "*El espíritu empresarial es un comportamiento dinámico, creativo y orientado al crecimiento que asume riesgos*", engloba criterios que dan una señal de aquellos factores determinantes de emprendimiento (Mehmood et al., 2019, p. 6).

Desde el punto de vista individual, da una primer enfoque al comportamiento dinámico y creatividad del emprendedor, para un crecimiento, que se encuentra tanto en al ámbito interno, como externo (Mehmood et al., 2019).

El contexto brinda simultáneamente a las personas oportunidades empresariales y establece límites para sus acciones asumiendo riesgos que se encuentran en el mercado inherentes a la competitividad, el sector al que decida entrar, el alcance nacional o internacional, la financiación, las políticas institucionales y la capacidad de diferenciarse (Welter, 2011)

El papel del emprendedor, va acompañado de las oportunidades empresariales, lo que implica el desarrollo de una nueva idea que otros han pasado por alto o han decidido no seguir. En la investigación de Alvarez & Busenitz (2001), se proponen aspectos que construyeron un aporte a la teoría del espíritu empresarial y que a su vez, encajan perfectamente con factores que permiten el fomento del emprendimiento. Los autores en su estudio hablan precisamente del estado de alerta empresarial, la percepción, el conocimiento empresarial y la capacidad de coordinar recursos, como recursos por derecho propio (Alvarez & Busenitz, 2001).

Este elemento muestra relevancia un aspecto relacionado con las intenciones empresariales del individuo, siendo el primer detonante como variable mediadora entre la acción de iniciar una empresa y aquellas influencias externas (Krueger et al., 2000). Dichas acciones dependen del comportamiento del individuo, el cual tiene una planificación previa basado en la actitud o valoración que hacen las personas de su conducta las normas subjetivas (que pueden verse influenciadas por los grupos sociales) y el control del comportamiento (Ajzen, 1991).

Los emprendedores necesitan información, capital, habilidades y mano de obra para iniciar actividades comerciales (Greve & Salaff, 2003). Sin embargo, se logra destacar ciertos rasgos de los emprendedores con un enfoque innovador. Razón por la que en ocasiones, surge la pregunta ¿Qué hacen estas personas para tener ideas nuevas?, pues bien, el estudio de Dyer et al (2008), llegó a la conclusión que los rasgos de observación, experimentación y establecimiento de redes sociales a fines, conducen a un camino de búsqueda de información continua, que plantea un punto determinante para el inicio de emprendimientos innovadores (Dyer et al., 2008).

En el ámbito de las redes sociales, se traza que el emprendedor se involucra en acciones con propósito y dichas acciones están influenciadas por fuerzas externas que beneficiarán los vínculos del emprendedor con otros grupos de interés (Slotte-Kock & Coviello, 2010). Entonces, la red es un sistema dinámico donde el cambio continuo impacta al espíritu empresarial, influyendo este último en la construcción de las relaciones para la obtención del capital social, o bien sea, los recursos tangibles o virtuales que se obtienen mediante una sólida estructura social, para el cumplimiento de los objetivos (Greve & Salaff, 2003).

En síntesis, las relaciones juegan un rol fundamental en el establecimiento de nuevas empresas, especialmente en la fase inicial, en la que se destacan rasgos personales, culturales, donde los emprendedores proyectan las discusiones respecto a sus nuevas empresas con su círculo más cercano (Greve & Salaff, 2003).

Por otro lado, teorías recientes, han optado por incluir el tiempo como un factor determinante de emprendimiento. Éste elemento incide de manera directa en el fomento del espíritu empresarial, desde el momento de las decisiones de puesta en marcha, las actividades de crecimiento y la entrada al mercado (Lévesque & Stephan, 2020).

De esta forma, la planificación estratégica a largo plazo, designada como uno de los principios para el futuro en la empresa familiar, sugiere dar la confianza suficiente a los emprendedores en contextos retadores, desafiando las perspectivas temporales. Incluye destacar las experiencias, habilidades y relaciones positivas existentes para aprovechar las fortalezas (Lévesque & Stephan, 2020).

La relación entre emprendimiento y el tiempo, también resalta la importancia de los beneficios no pecuniarios como la independencia, la flexibilidad y la satisfacción laboral (Carter, 2011).

Las investigaciones concluyen (Ver tabla 4), que a nivel individual, es indispensable el papel del emprendedor, que en sus acciones de exploradores de nuevas oportunidades tienen como instrumentos los mercado, los gobiernos y las instituciones para el logro de objetivos que liberan el crecimiento económico (Sarasvathy & Venkataraman, 2011).

Tabla 4 Resumen de factores individuales que influyen en el emprendimiento

RESUMEN DE LOS FACTORES A NIVEL INDIVIDUAL	
FACTORES	LITERATURA RELACIONADA
Creatividad	(Schermerhorn & Bachrach, 2008) (Mehmood et al., 2019)
Contexto, tiempo y planificación	(Welter, 2011) (Lévesque & Stephan, 2020)
Oportunidades	(Alvarez & Busenitz, 2001) (Sarasvathy & Venkataraman, 2011)
Intenciones y comportamiento	(Krueger et al., 2000) (Ajzen, 1991)
Información, capital y habilidades	(Greve & Salaff, 2003)
Redes sociales y relaciones Positivas	(Dyer et al., 2008) (Slotte-Kock & Coviello, 2010) (Greve & Salaff, 2003)

Fuente: Elaboración propia basada en las teorías citadas

5.2 A nivel institucional

El interés de la economía en el crecimiento nacional, apunta al hacer énfasis en el gobierno e instituciones, como propiciadores de oportunidades para los emprendedores (Short et al., 2010).

El emprendimiento, tiene una gran relación con el papel que juegan las instituciones, desde la ampliación de oportunidades, hasta las barreras existentes para la facilidad de creación de nuevas empresas (Arin et al., 2015)

Lo sustentado por Arin et al (2015), contiene el valor de determinación de variables macroeconómicas y su relación con la actividad emprendedora y el crecimiento económico.

Dentro de ellas, se plantea el capital humano, la población, la educación, el desempleo, el nivel de desarrollo del país, el PIB per cápita, el desarrollo financiero y tecnológico, las Instituciones, la regulación, la globalización, el sistema tributario y la inflación. Como resultado de su estudio, Arin et al (2015), determinaron que existen cuatro variables con influencia muy relevantes en el emprendimiento. Inicialmente el PIB per cápita, que sugiere el emprendimiento como una alternativa a la necesidad de condiciones salariales no favorables. Seguidamente se encuentra el desempleo y la inflación, demostrando que la incertidumbre en las políticas macroeconómicas desincentiva las posibilidades de éxito empresarial y la cuarta variable refiere a la relación entre los impuestos marginales individuales y el nivel agregado de actividad empresarial (Arin et al., 2015)

Por su parte Welter (2011) en su investigación referente al contexto en el espíritu empresarial, indica que las deficiencias en el contexto institucional, tienen la posibilidad de crear oportunidades, siempre que los empresarios aprovechan las brechas dejadas por las nuevas regulaciones y reglas. Así, el contexto permite percibir cómo y por qué ocurre el emprendimiento y quién se involucra (Welter, 2011).

Los estudios mencionados anteriormente, concuerdan con la planteado en la teoría institucional, dicha teoría se encarga de reflejar las influencias regulatorias, sociales y culturales que promueven la supervivencia y la legitimidad de una organización (Bruton et al., 2010b).

Los factores institucionales tienen un impacto significativo en los esfuerzos empresariales, basados en las iniciativas y acciones de los gobiernos, las normas y regulaciones sociales y culturales. Por ejemplo, según Baumol et al (2009), el nivel de emprendimiento que se lleva a cabo en una sociedad, se relaciona de manera directa con las regulaciones, la política y las recompensas asignadas. Como resultado, pueden existir ciertos vacíos institucionales a consecuencia de los lazos informales y la gobernanza por una infraestructura institucional inadecuada (Bruton et al., 2010b).

El entorno institucional y el mercado están acompañado constantemente de la incertidumbre, siendo un elemento de batalla para los emprendedores (Bylund & McCaffrey, 2017). De la heterogeneidad de las instituciones y de los emprendedores, se derivan cambios que se pretenden alcanzar para mitigar dicha incertidumbre, que con el tiempo suelen ser más complejos y resistentes (Battilana et al., 2009). Por ejemplo Laer y Martin (2016) señalan lo planteado por Baumol (1990), quien sugirió que no tener en cuenta este aspecto puede generar entornos empresariales improductivos o destructivos, que podrían contrariar las inversiones, por la búsqueda de favores políticos y no en la creación de valor para los consumidores. Situación que afecta especialmente a nuevos, pequeños y medianos negocios, por el poco impacto que tienen a nivel político y económico (Bylund & McCaffrey, 2017).

La teoría de North (1990), acierta al argumentar que el entorno institucional estipula las reglas formales e informales del juego, atribuye condiciones a la acción humana y, probablemente reduce la incertidumbre, cuando ejecuta las gestiones adecuadas (Minniti, 2008).

Las sociedades evolucionan como resultado de diferentes intervenciones, pero también a través de las interacciones entre contextos de diferentes niveles (Tracey et al., 2011). Las instituciones y el ambiente político, son factores determinantes de la conducta empresarial. Con la influencia que tienen a través del entorno político, diseñan las distintas estructuras que fomentan y desalientan el emprendimiento, con una responsabilidad directa en el crecimiento económico de los países. En definitiva, se debe tener claro el objetivo de actividades

productivas para el emprendimiento, las estrategias políticas e institucionales acorde a cada región o país en específico, considerando el contexto en el que se rigen (Minniti, 2008).

Investigaciones recientes en el tema de la institucionalidad, han concluido que cuanto mayor es la brecha entre las instituciones formales e informales, mayor es el número de emprendedores que operan desde el sector informal. Resaltando que cada sociedad tiene instituciones informales, definidas según Helmke y Levitsky (2004), como aquellas reglas compartidas socialmente, creadas fuera de los canales oficiales, reconocidas como “ilegales”, pero legítimas ante las creencias y valores representativos en una sociedad (Colin C. Williams & Shahid, 2016).

Lo que supone en cierto modo según Williams (2014a), que las personas con menos ingresos actúen desde la informalidad, ocasionado así, el aumento de marginalidad y la desigualdad (Colin C. Williams & Shahid, 2016), debido a la importancia de la cultura en el comportamiento empresarial (Kreiser et al., 2010), (Lim et al., 2010).

Se contempla que los entornos políticos estables, la modernización en los sistemas de registro de empresas, la baja burocratización en los trámites al respecto y las leyes comerciales simplificadas, son factores que favorecen el espíritu empresarial (Busenitz et al., 2000).

En la tabla 5, se destacan aquellos factores institucionales que influyen en el emprendimiento.

Tabla 5 Resumen de los factores institucionales que influyen en el emprendimiento

RESUMEN DE LOS FACTORES A NIVEL INSTITUCIONAL	
FACTORES	LITERATURA RELACIONADA
Papel del Gobierno	(Short et al., 2010)
Variables macroeconómicas (PIB, PIB per cápita, inflación etc.)	(Arin et al., 2015)
Desarrollo financiero y tecnológico	(Arin et al., 2015)
Contexto y estabilidad institucional	(Welter, 2011)
	(Tracey et al., 2011)

Influencias regulatorias, sociales y culturales	(Bruton et al., 2010b)
Política, infraestructura institucional (Incentivos, respaldo, fortaleza del sistema de financiación) y nivel de incertidumbre	(Bruton et al., 2010b) (Bylund & McCaffrey, 2017) (Battilana et al., 2009) (North,1990) (Minniti, 2008) (Minniti, 2008)
Brecha entre las instituciones formales e informales	(Colin C. Williams & Shahid, 2016)
Marginalidad y desigualdad	(Kreiser et al., 2010) (Lim et al., 2010)
<u>Burocratización</u>	<u>(Busenitz et al., 2000)</u>

Fuente: Elaboración propia basada en las teorías citadas

5. Características diferenciadoras de los países emergentes vinculando a economía y creación de empresas

Con los estudios citados previamente, se han revisado diferentes motivos por los que las iniciativas emprendedoras podrían ser más exitosas dependiendo de múltiples factores, entre ellos los condicionantes del entorno. En el mundo empresarial actual, las características de los países son mecanismos claros que condicionan el desarrollo y potencial éxito de los emprendedores.

Por ejemplo, las características comunes de los países emergentes en entornos como Latinoamérica, África y algunas economías Asiáticas, se engendra un alto grado de corrupción en sus instituciones, dejando de manifiesto, una gran barrera para el desempeño transparente de las nuevas empresas en el mercado (Tonoyan et al., 2010). Es claro que la corrupción frena el desarrollo humano y económico en los distintos territorios (Colin C. Williams & Shahid, 2016). Por lo que, vale la pena identificar la viabilidad y factores externos, que puedan facilitar o dilatar las oportunidades para emprender.

Para continuar con este apartado, es indispensable mencionar que una economía emergente “ *se atribuye a países de bajos ingresos y rápido crecimiento que utilizan la liberalización económica como su principal motor de crecimiento*” (Hoskisson et al., 2000, p. 249). Es muy

probable que este tipo de economías tengan instituciones reguladoras más débiles que en las economías desarrolladas. A menudo, este elemento diferencial conlleva a que no se cumplan las leyes para respaldar la labor empresarial, y que los emprendedores opten por acciones no formales (Bruton et al., 2010a).

En los países emergentes, las prácticas o empresas informales, catalogadas como las empresas no registradas a menudo poseen legitimidad social, como resultado de la incongruencia institucional. Se marca un patrón repetitivo para los nuevos negocios, en el que la inscripción o el registro de la empresa tenga beneficios limitados y su vez costos muy elevados, (Costos de constitución, impuestos etc.) (C.C. Williams et al., 2017).

Esta situación deja como resultado, que los nuevos empresarios inicien desde la informalidad para mitigar otra serie de gastos representativos (De Castro et al., 2014). No es casualidad, según Schneider & Williams, (2013), que la economía informal represente alrededor del 40-60% del PIB, contribuyendo con el 60% de la fuerza laboral en los países en desarrollo (C.C. Williams et al., 2017)

C.C Williams et al (2017), llegaron a esta conclusión, luego que su estudio revelara que el 10% de las empresas del sector privado formal con cinco empleados o más, que comenzaron sin registrarse superaron en crecimiento anual de ventas, de empleo y de productividad a aquellas empresas que hicieron el registro una vez iniciaron su actividad (C.C. Williams et al., 2017).

Es innegable que este modelo operativo en países emergentes desaliente a los emprendedores, a iniciar nuevos negocios cuando se carece de estructuras institucionales formales. Ocurriendo igual, cuando estos tienen que cumplir con demasiadas reglas, requisitos y a un coste elevado de creación (Bruton et al., 2010a). Acompañando con una premisa repetitiva de impuestos elevados, reglas poco claras e incluso soborno (Eijdenberg et al., 2019).

Aunque si bien, investigaciones han indicado que el argumento de “las tasas impositivas más altas conducen a mayores niveles de informalidad”, no es el más imperante en todos los casos, (Colin C. Williams & Shahid, 2016) ya que existen países con alta tasa impositiva y elevados niveles de formalidad.

Entonces ¿Qué sucede? La respuesta en el estudio Colin C. Williams & Shahid (2016), concluye que depende de la confianza de los empresarios en el gobierno y es justo uno de los

elementos claves y distintivo entre países emergentes y desarrollados. Existe un nivel de formalización menor donde hay sentimientos de desconfianza, resentimiento y resistencia hacia la gestión gubernamental, con la percepción carente de justicia procesal, justicia redistributiva y procedimientos procesales (Colin C. Williams & Shahid, 2016).

El planteamiento de North (1990, p. 3) “*Los países del Tercer Mundo son pobres porque las limitaciones institucionales definen un conjunto de beneficios para la actividad política y económica que no incentivan la actividad productiva*” argumenta que las instituciones tienen un desempeño indignante en muchos países emergentes (Chowdhury et al., 2019, p. 54).

Sucede también, que no siempre se tiene en cuenta que los emprendimientos no aportan por igual a la actividad económica, pues las empresas que no tienen proyección de crecimiento, no tienen la visión innovadora de crear nuevos productos, procesos y empleos, y extender la base impositiva para el gobierno (Chowdhury et al., 2019).

En otro término, la falta de crecimiento de dichas empresas es atribuida a la complejidad de acceso a las fuentes de financiación en este tipo de economías. Claramente, la necesidad de recursos difiere según los países y su regulación. Por lo tanto, en los países en desarrollo la limitación de recursos aumenta el coste de la financiación en comparación a los países desarrollados y en su mayoría con la inestabilidad económica existente, los créditos son otorgados a empresas grandes con menores riesgos. Por lo que, los emprendedores en países emergentes, dependen más de su patrimonio y créditos a través de redes informales (Wu et al., 2016).

A efecto de ello, se impide a que las regiones emergentes alcancen su máximo potencial (Foo et al., 2020). Dejando de manifiesto la estrecha relación entre el desarrollo financiero y el crecimiento económico de los países (Chowdhury et al., 2019).

Dentro de las alternativas de mejora a las reiterativas limitaciones en países emergentes, estudios han sugerido el emprendimiento institucional. Supone un cambio a través del proceso dinámico e interactivo que requiere tiempo y disposición de actores que son configurados por el entorno institucional (West et al., 2008).

En los países en los que se ha implementado ese tipo de iniciativas, han surgido opciones de financiación a través de microcréditos, por ejemplo, en América Latina y el Caribe existen muchas organizaciones de micro financiamiento, que en cierta medida, permiten avanzar a la legalidad y formalización económica (Khavul et al., 2013), aunque solo la financiación a través de estos programas no es suficiente (West et al., 2008).

La investigación de West et al (2008), con base en la teoría de recursos, sugirió que el desafío para el desarrollo económico de una comunidad se relaciona con el desarrollo de una ventaja competitiva. Admite un crecimiento colectivo, enlazado con un desarrollo local sostenible,(Johnson & Schaltegger, 2020), haciendo uso de los recursos propios y aportes institucionales como escuelas, infraestructura, vías etc.

La idea, es que las economías emergentes, sean capaces de interrelacionar recursos y redes propias, para emprendimientos colectivos, incluso evitando la fuga de cerebros y jóvenes activos, para que sea en conjunto el fomento de la actividad empresarial (West et al., 2008). Claramente para que esto se lleve a cabo, es necesario fortalecer las protecciones legales y la confianza generalizada, especialmente en las instituciones gubernamentales (Kim & Li, 2014).

Para realizar esta serie de cambios institucionales, vale la pena resaltar el aporte de investigaciones recientes, que plantean una realidad poco abordada. Por ejemplo, Fredström et al (2020), han indicado que, para la formulación de políticas, se debe tener en cuenta la disparidad de las regulaciones formales, en consonancia con las instituciones informales, debido a que esto podría generar resultados no deseados para el espíritu empresarial. Es decir, se podrían implementar reglas que contradicen las ya aceptadas por los individuos, entonces, las entidades encargadas deben ser cautelosas para no incurrir en una disminución de la productividad empresarial (Fredström et al., 2020).

6. Discusión

Al intentar llegar a una aproximación de aquellos factores determinantes de emprendimiento, se encontró como punto en común que el emprendimiento es considerado un motor de crecimiento económico (Chowdhury et al., 2019) y social (Austin et al., 2006).

En los últimos años se ha afianzado la relación con otras áreas de estudio como las oportunidades, motivación, innovación, la sostenibilidad, la educación, organización, la teoría institucional y otras áreas más. Esto demuestra la relevancia que tiene como elemento esencial del desarrollo de los territorios (Mas-Tur et al., 2015).

En la relación con las teorías mencionadas, se halló que el emprendimiento puede estar influenciado por una serie de elementos favorecedores o amenazantes del entorno, que pueden ser percibidos como oportunidades, (Mary George et al., 2016). A su vez, dichas oportunidades son vistas de acuerdo al comportamiento dinámico y creatividad del individuo (Mehmood et al., 2019).

El emprendimiento también depende del entorno, aquí entra en juego la teoría institucional, destacando la labor de las distintas instituciones en el fomento u obstaculización para la creación de nuevos negocios (Bruton et al., 2010b).

Al hablar de dichas instituciones, es imposible el dejar a un lado el rol del sector público y la forma en que este se desenvuelve para la armonización con el sector privado. Es justo, en este punto donde se encuentra una gran diferencia entre países desarrollados y emergentes. Desde la dificultad para la obtención de financiación, los vacíos legales o políticas poco claras y la falta de educación para los futuros emprendedores. En su conjunto, se limita el desarrollo de habilidades y capacidades dinámicas para la correcta organización estructural de las nuevas empresas, dando origen a la informalidad (Bylund & McCaffrey, 2017).

En las investigaciones revisadas previamente, se dedujo que en los territorios emergentes es frecuente mencionar como limitante el elevado costo de emprender, en algunos casos por el pago de muchos impuestos o una alta tasa impositiva al iniciar las actividades, la burocratización, la poca retribución en inversiones públicas para la mitigación de incertidumbre y la inestabilidad causada por la corrupción.

La información encontrada en los estudios, es útil para identificar las falencias más significativas en el proceso de emprender. Claramente, es importante conocer los inconvenientes que se presentan, para que haya objetividad en el planteamiento de soluciones futuras.

7. Limitaciones

El presente estudio, presentó limitaciones que están vinculadas en la diversidad teórica encontrada. Al existir más de 22.000 artículos relacionaos con los términos de búsqueda, es posible el haber pasado por alto información valiosa y coherente que sirve de base para el desarrollo del tema. Los criterios de selección de las investigaciones citadas excluyeron publicaciones de revistas no correspondientes a la base de datos trabajada, por lo que, es fácil intuir que hay mucha más información complementaria para abordar la situación desde un punto más profundo y amplio.

8. Conclusiones

Finalmente, después de revisar la literatura mencionada a lo largo del trabajo, se extraen las principales conclusiones que se derivan de esta revisión de la literatura orientada a abordar

los factores determinantes del emprendimiento, y en especial, en el contexto de los países emergentes. Así, detallamos estas conclusiones a continuación:

- La importancia de las habilidades individuales y la detección de oportunidades en un contexto favorable.
- La conjunción con las capacidades dinámicas y la necesidad de una estructura organizativa sólida para emprender y ser perdurables en el tiempo.
- La influencia del emprendimiento en el crecimiento económico y la estrecha relación con el desarrollo sostenible de los territorios emergentes.
- La interdependencia del emprendimiento con la educación y desarrollo de habilidades de los nuevos emprendedores, que, a su vez, incluye la innovación como elemento favorecedor del emprendimiento comercial y social.
- La necesidad de transformación y de iniciativas que promuevan la responsabilidad compartida y solidaria, para dinamizar la economía, al mismo tiempo que se incluye el fortalecimiento social y ambiental.
- La influencia de las instituciones públicas y privadas, la estabilidad política y gubernamental, con la necesidad de mitigar los vacíos legales, reduciendo la incertidumbre y aumentando la formalidad en la creación de nuevas empresas.

De estas aportaciones, se presentan interrogantes que pueden marcar futuras líneas de investigación relacionadas con el emprendimiento, y más en concreto en el contexto de los países emergentes. Especialmente cuando se pretende adentrar desde lo práctico, teniendo un enfoque prospectivo para la búsqueda y planteamiento de planes de emprendimiento sostenibles desde el ámbito local en países emergentes, procede acometer la búsqueda de respuestas a las siguientes cuestiones:

¿Cómo se logrará esto?, ¿qué hacer para que el cambio en las instituciones sea coherente con lo aceptado por la sociedad?, ¿qué debe tener en cuenta una persona que quiere poner en marcha una nueva idea de negocio?, ¿hasta qué punto los países emergentes pueden sostener el emprendimiento informal?, ¿solucionaría el cambio institucional las limitaciones para el emprendimiento en este tipo de economías?, ¿estará dispuesta la sociedad a iniciar un desarrollo local sostenible conjunto en este tipo de países?... En definitiva, se ha dado un primer paso relevante al plasmar las bases teóricas indispensables para la practicidad que se pretende, pero la necesidad de profundizar en aspectos más específicos de los condicionantes que rodean al emprendimiento se presenta como retos futuros para proyectar investigaciones relacionadas con esta línea.

9. Referencias

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Aldrich, H. E., & Yang, T. (2012). Lost in translation: Cultural codes are not blueprints. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 6(1), 1–17. <https://doi.org/10.1002/sej.1125>
- Alvarez, S. A., & Busenitz, L. W. (2001). The entrepreneurship of resource-based theory. *Journal of Management*, 27(6), 755–775. [https://doi.org/10.1016/S0149-2063\(01\)00122-2](https://doi.org/10.1016/S0149-2063(01)00122-2)
- Ardichvili, A., Cardozo, R., & Ray, S. (2003). A theory of entrepreneurial opportunity identification and development. *Journal of Business Venturing*, 18(1), 105–123. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(01\)00068-4](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(01)00068-4)
- Arin, K. P., Huang, V. Z., Minniti, M., Nandialath, A. M., & Reich, O. F. M. (2015). Revisiting the Determinants of Entrepreneurship: A Bayesian Approach. *Journal of Management*, 41(2), 607–631. <https://doi.org/10.1177/0149206314558488>
- Austin, J., Stevenson, H., & Wei-Skillern, J. (2006). Social and commercial entrepreneurship: Same, different, or both? *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 30(1), 1–22. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2006.00107.x>
- Baron, R. A., & Tang, J. (2011). The role of entrepreneurs in firm-level innovation: Joint effects of positive affect, creativity, and environmental dynamism. In *Journal of Business Venturing* (Vol. 26, Issue 1, pp. 49–60). <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2009.06.002>
- Battilana, J., Leca, B., & Boxenbaum, E. (2009). 2 How Actors Change Institutions: Towards a Theory of Institutional Entrepreneurship. *The Academy of Management Annals*, 3(1), 65–107. <https://doi.org/10.1080/19416520903053598>
- Bruton, G. D., Ahlstrom, D., & Li, H. (2010a). Institutional Theory and Entrepreneurship: Where Are We Now and Where Do We Need to Move in the Future? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(3), 421–440. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00390.x>
- Bruton, G. D., Ahlstrom, D., & Li, H. (2010b). Institutional Theory and Entrepreneurship: Where Are We Now and Where Do We Need to Move in the Future? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(3), 421–440. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00390.x>
- Bull, I., & Willard, G. E. (1993a). Towards a theory of entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 8(3), 183–195. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(93\)90026-2](https://doi.org/10.1016/0883-9026(93)90026-2)
- Bull, I., & Willard, G. E. (1993b). Towards a theory of entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 8(3), 183–195. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(93\)90026-2](https://doi.org/10.1016/0883-9026(93)90026-2)
- Busenitz, L. W., Gómez, C., & Spencer, J. W. (2000). Country Institutional Profiles: Unlocking Entrepreneurial Phenomena. *Academy of Management Journal*, 43(5), 994–1003. <https://doi.org/10.2307/1556423>
- Busenitz, L. W., Plummer, L. A., Klotz, A. C., Shahzad, A., & Rhoads, K. (2014). Entrepreneurship Research (1985–2009) and the Emergence of Opportunities. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38(5), 1–20. <https://doi.org/10.1111/etap.12120>

- Bylund, P. L., & McCaffrey, M. (2017). A theory of entrepreneurship and institutional uncertainty. *Journal of Business Venturing*, 32(5), 461–475. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2017.05.006>
- Carter, S. (2011). The Rewards of Entrepreneurship: Exploring the Incomes, Wealth, and Economic Well-Being of Entrepreneurial Households. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(1), 39–55. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00422.x>
- Chartered Association of Business Schools. (n.d.). *Lanzamiento de la guía ABS Academic Journal Guide - Chartered Association of Business Schools*. Retrieved June 10, 2021, from <https://charteredabs.org/abs-academic-journal-guide-launched/>
- Chowdhury, F., Audretsch, D. B., & Belitski, M. (2019). Institutions and Entrepreneurship Quality. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 43(1), 51–81. <https://doi.org/10.1177/1042258718780431>
- Cohen, B., & Winn, M. I. (2007). Market imperfections, opportunity and sustainable entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 22(1), 29–49. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2004.12.001>
- Cole, M. S., & Bruch, H. (2006). Organizational identity strength, identification, and commitment and their relationships to turnover intention: Does organizational hierarchy matter? *Journal of Organizational Behavior*, 27(5), 585–605. <https://doi.org/10.1002/job.378>
- Corner, P. D., & Ho, M. (2010). How Opportunities Develop in Social Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(4), 635–659. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00382.x>
- De Castro, J. O., Khavul, S., & Bruton, G. D. (2014). Shades of Grey: How do Informal Firms Navigate Between Macro and Meso Institutional Environments? *Strategic Entrepreneurship Journal*, 8(1), 75–94. <https://doi.org/10.1002/sej.1172>
- Dyer, J. H., Gregersen, H. B., & Christensen, C. (2008). Entrepreneur behaviors, opportunity recognition, and the origins of innovative ventures. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 2(4), 317–338. <https://doi.org/10.1002/sej.59>
- Eijdenberg, E. L., Thompson, N. A., Verduijn, K., & Essers, C. (2019). Entrepreneurial activities in a developing country: an institutional theory perspective. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 25(3), 414–432. <https://doi.org/10.1108/IJEER-12-2016-0418>
- Estrin, S., Mickiewicz, T., & Stephan, U. (2013). Entrepreneurship, Social Capital, and Institutions: Social and Commercial Entrepreneurship across Nations. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37(3), 479–504. <https://doi.org/10.1111/etap.12019>
- Fiet, J. O. (2001). The pedagogical side of entrepreneurship theory. *Journal of Business Venturing*, 16(2), 101–117. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(99\)00042-7](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(99)00042-7)
- Foo, M., Vissa, B., & Wu, B. (2020). Entrepreneurship in emerging economies. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 14(3), 289–301. <https://doi.org/10.1002/sej.1363>
- Fredström, A., Peltonen, J., & Wincent, J. (2020). A country-level institutional perspective on entrepreneurship productivity: The effects of informal economy and regulation. *Journal of Business Venturing*, 106002. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2020.106002>

- Greve, A., & Salaff, J. W. (2003). Social Networks and Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28(1), 1–22. <https://doi.org/10.1111/1540-8520.00029>
- Hockerts, K. (2017). Determinants of Social Entrepreneurial Intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(1), 105–130. <https://doi.org/10.1111/etap.12171>
- Hoskisson, R. E., Eden, L., Lau, C. M., & Wright, M. (2000). Strategy in Emerging Economies. *Academy of Management Journal*, 43(3), 249–267. <https://doi.org/10.2307/1556394>
- Hu, X., Marlow, S., Zimmermann, A., Martin, L., & Frank, R. (2020). Understanding Opportunities in Social Entrepreneurship: A Critical Realist Abstraction. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 44(5), 1032–1056. <https://doi.org/10.1177/1042258719879633>
- Johnson, M. P., & Schaltegger, S. (2020). Entrepreneurship for Sustainable Development: A Review and Multilevel Causal Mechanism Framework. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 44(6), 1141–1173. <https://doi.org/10.1177/1042258719885368>
- Khavul, S., Chavez, H., & Bruton, G. D. (2013). When institutional change outruns the change agent: The contested terrain of entrepreneurial microfinance for those in poverty. *Journal of Business Venturing*, 28(1), 30–50. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2012.02.005>
- Kim, P. H., & Li, M. (2014). Seeking Assurances When Taking Action: Legal Systems, Social Trust, and Starting Businesses in Emerging Economies. *Organization Studies*, 35(3), 359–391. <https://doi.org/10.1177/0170840613499566>
- Korsgaard, S., Müller, S., & Tanvig, H. W. (2015). Rural entrepreneurship or entrepreneurship in the rural – between place and space. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 21(1), 5–26. <https://doi.org/10.1108/IJEER-11-2013-0205>
- Kraus, S., Palmer, C., Kailer, N., Kallinger, F. L., & Spitzer, J. (2019). Digital entrepreneurship. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 25(2), 353–375. <https://doi.org/10.1108/IJEER-06-2018-0425>
- Kreiser, P. M., Marino, L. D., Dickson, P., & Weaver, K. M. (2010). Cultural Influences on Entrepreneurial Orientation: The Impact of National Culture on Risk Taking and Proactiveness in SMEs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(5), 959–984. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00396.x>
- Krueger, N. F., Reilly, M. D., & Carsrud, A. L. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 15(5), 411–432. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(98\)00033-0](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(98)00033-0)
- Lévesque, M., & Stephan, U. (2020). It's Time We Talk About Time in Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 44(2), 163–184. <https://doi.org/10.1177/1042258719839711>
- 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 and Practice*, 34(3), 491–516. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00384.x>
- Low, M. B., & MacMillan, I. C. (1988). Entrepreneurship: Past Research and Future

- Challenges. *Journal of Management*, 14(2), 139–161.
<https://doi.org/10.1177/014920638801400202>
- Marcotte, C. (2014). Entrepreneurship and innovation in emerging economies: Conceptual, methodological and contextual issues. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 20(1), 42–65. <https://doi.org/10.1108/IJEER-09-2012-0089>
- Markman, G. D., Phan, P. H., Balkin, D. B., & Gianiodis, P. T. (2005). Entrepreneurship and university-based technology transfer. *Journal of Business Venturing*, 20(2), 241–263. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2003.12.003>
- Marquis, C., & Raynard, M. (2015). Institutional Strategies in Emerging Markets. *Academy of Management Annals*, 9(1), 291–335. <https://doi.org/10.1080/19416520.2015.1014661>
- Marvel, M. R. (2013). Human Capital and Search-Based Discovery: A Study of High-Tech Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37(2), 403–419. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2011.00465.x>
- Mary George, N., Parida, V., Lahti, T., & Wincent, J. (2016). A systematic literature review of entrepreneurial opportunity recognition: insights on influencing factors. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 12(2), 309–350. <https://doi.org/10.1007/s11365-014-0347-y>
- Mas-Tur, A., Pinazo, P., Tur-Porcar, A. M., & Sánchez-Masferrer, M. (2015). What to avoid to succeed as an entrepreneur. *Journal of Business Research*, 68(11), 2279–2284. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2015.06.011>
- McKinley, W. (2010). Organizational Theory Development: Displacement of Ends? *Organization Studies*, 31(1), 47–68. <https://doi.org/10.1177/0170840609347055>
- McMullen, J. S. (2011). Delineating the Domain of Development Entrepreneurship: A Market-Based Approach to Facilitating Inclusive Economic Growth. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(1), 185–215. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00428.x>
- Mehmood, T., Alzoubi, H. M., Alshurideh, M., Al-Gasaymeh, A., & Ahmed, G. (2019). Schumpeterian entrepreneurship theory: Evolution and relevance. *Academy of Entrepreneurship Journal*, 25(4), 1–10.
- Miller, D., & Le Breton-Miller, I. (2017). Underdog Entrepreneurs: A Model of Challenge-Based Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(1), 7–17. <https://doi.org/10.1111/etap.12253>
- Minniti, M. (2008). The role of government policy on entrepreneurial activity: Productive, unproductive, or destructive? *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 32(5), 779–790. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2008.00255.x>
- Nambisan, S. (2017). Digital Entrepreneurship: Toward a Digital Technology Perspective of Entrepreneurship. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 41(6), 1029–1055. <https://doi.org/10.1111/etap.12254>
- Renko, M. (2013). Early Challenges of Nascent Social Entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37(5), 1045–1069. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2012.00522.x>
- Saebi, T., Foss, N. J., & Linder, S. (2019). Social Entrepreneurship Research: Past Achievements and Future Promises. *Journal of Management*, 45(1), 70–95. <https://doi.org/10.1177/0149206318793196>

- Sarasvathy, S. D., & Venkataraman, S. (2011). Entrepreneurship as Method: Open Questions for an Entrepreneurial Future. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(1), 113–135. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00425.x>
- Schwab, A., & Zhang, Z. (2019). A New Methodological Frontier in Entrepreneurship Research: Big Data Studies. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 43(5), 843–854. <https://doi.org/10.1177/1042258718760841>
- Shane, S. (2000). Prior Knowledge and the Discovery of Entrepreneurial Opportunities. *Organization Science*, 11(4), 448–469. <https://doi.org/10.1287/orsc.11.4.448.14602>
- Shepherd, D. A., & Patzelt, H. (2011). The New Field of Sustainable Entrepreneurship: Studying Entrepreneurial Action Linking “What is to be Sustained” with “What is to be Developed.” *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(1), 137–163. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00426.x>
- Shockley, G. E., & Frank, P. M. (2011). Schumpeter, Kirzner, and the field of social entrepreneurship. *Journal of Social Entrepreneurship*, 2(1), 6–26. <https://doi.org/10.1080/19420676.2010.544924>
- Short, J. C., Ketchen, D. J., Shook, C. L., & Ireland, R. D. (2010). The Concept of “Opportunity” in Entrepreneurship Research: Past Accomplishments and Future Challenges. *Journal of Management*, 36(1), 40–65. <https://doi.org/10.1177/0149206309342746>
- Slotte–Kock, S., & Coviello, N. (2010). Entrepreneurship Research on Network Processes: A Review and Ways Forward. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(1), 31–57. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00311.x>
- Tonoyan, V., Strohmeier, R., Habib, M., & Perlitz, M. (2010). Corruption and Entrepreneurship: How Formal and Informal Institutions Shape Small Firm Behavior in Transition and Mature Market Economies. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(5), 803–832. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00394.x>
- Tracey, P., Phillips, N., & Jarvis, O. (2011). Bridging Institutional Entrepreneurship and the Creation of New Organizational Forms: A Multilevel Model. *Organization Science (Providence, R.I.)*, 22(1), 60–80. <https://doi.org/10.1287/orsc.1090.0522>
- Urban, B., & Kujinga, L. (2017). The institutional environment and social entrepreneurship intentions. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 23(4), 638–655. <https://doi.org/10.1108/IJEER-07-2016-0218>
- Van De Ven, H. (1993). The development of an infrastructure for entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 8(3), 211–230. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(93\)90028-4](https://doi.org/10.1016/0883-9026(93)90028-4)
- Welter, F. (2011). Contextualizing Entrepreneurship—Conceptual Challenges and Ways Forward. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 35(1), 165–184. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00427.x>
- West, G. P., Bamford, C. E., & Marsden, J. W. (2008). Contrasting Entrepreneurial Economic Development in Emerging Latin American Economies: Applications and Extensions of Resource-Based Theory. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(1), 15–36. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2007.00214.x>
- Williams, C.C., Martinez-Perez, A., & Kedir, A. M. (2017). Informal Entrepreneurship in Developing Economies: The Impacts of Starting Up Unregistered on Firm Performance.

Entrepreneurship: Theory and Practice, 41(5), 773–799.
<https://doi.org/10.1111/etap.12238>

Williams, Colin C., & Shahid, M. S. (2016). Informal entrepreneurship and institutional theory: explaining the varying degrees of (in)formalization of entrepreneurs in Pakistan. *Entrepreneurship and Regional Development*, 28(1–2), 1–25.
<https://doi.org/10.1080/08985626.2014.963889>

Wu, J., Si, S., & Wu, X. (2016). Entrepreneurial Finance and Innovation: Informal Debt as an Empirical Case. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 10(3), 257–273.
<https://doi.org/10.1002/sej.1214>

Xing, Y., Liu, Y., & Cooper, S. C. L. (2018). Local Government as Institutional Entrepreneur: Public–Private Collaborative Partnerships in Fostering Regional Entrepreneurship. *British Journal of Management*, 29(4), 670–690.
<https://doi.org/10.1111/1467-8551.12282>

Zahra, S. A., Sapienza, H. J., & Davidsson, P. (2006). Entrepreneurship and Dynamic Capabilities: A Review, Model and Research Agenda. *Journal of Management Studies*, 43(4), 917–955. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2006.00616.x>