



INVESTIGACIÓN

Entrepreneurship e instituciones: Revisión de la literatura y nuevas agendas de investigación

Carattoli, Mariela Cecilia*; D'Annunzio, Claudia; Corral, Silvia;
Dupleix, Dolores; Rábago, Laura

Resumen

En los últimos años, diversos autores han considerado el uso de una perspectiva institucional en la investigación sobre *entrepreneurship* como una de las líneas de investigación más promisorias. Sin embargo, la relación entre *entrepreneurship* e instituciones continúa siendo poco clara en la literatura. El trabajo avanza en una revisión de artículos, publicados entre 1973 y 2020, que reúnen ambos enfoques. Los resultados muestran que la investigación está sesgada hacia el análisis del vínculo unidireccional entre *entrepreneurship* e instituciones, siendo escasos los trabajos que adoptan un enfoque bidireccional o coevolutivo. Además, predominan estudios que analizan variables institucionales a nivel macro, siendo también muy pocos los que consideran variables meso o micro. Nuevas agendas de investigación son propuestas a partir de la fertilización cruzada de ambos enfoques.

Palabras clave: *entrepreneurship*; Teoría Institucional; instituciones; revisión de literatura; contexto institucional

Procedencia: El artículo se enmarca dentro del Proyecto Acreditado con Código 03/B165 del Centro de Estudios en Administración (CEA) de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires (UNCPBA), denominado «Entrepreneurship, instituciones y capacidades colectivas: una perspectiva coevolutiva». Presentado el 30/6/2022, aprobado el 27/2/2023 y publicado el 10/03/2023.

DOI: <https://doi.org/10.33255/3467/1349>

Autoría: *Centro de Estudios en Administración. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires (UNCPBA).

Contacto: mariela.carattoli@econ.unicen.edu.ar



Entrepreneurship and institutions: Literature review and new research agendas

Abstract

Although, in recent years, the use of an institutional perspective in research on entrepreneurship has been considered one of the most promising lines of research, the relationship between entrepreneurship and institutions is still unclear. This article advances in a review of 108 articles published between 1973 and 2020 that bring together both approaches. Results show that the research is biased towards the analysis of the unidirectional link between entrepreneurship and institutions, with only few studies adopting a bidirectional or co-evolutionary approach. In addition, most of the studies analyze institutional variables at the macro level, and only few studies address meso or micro variables. New research agendas are proposed from the cross fertilization of both approaches.

Key words: entrepreneurship; Institutional Theory; institutions; literature review

Empreendedorismo e instituições: Revisão da literatura e novas agendas de pesquisa

Resumo

Nos últimos anos, vários autores têm considerado a utilização de uma perspectiva institucional na pesquisa sobre empreendedorismo como uma das linhas de pesquisa mais promissoras. No entanto, a relação entre empreendedorismo e instituições ainda não está clara na literatura. O artigo avança em uma revisão de artigos, publicados entre 1973 e 2020, que reúnem ambas as abordagens. Os resultados mostram que a pesquisa está mais orientada para a análise do vínculo unidirecional entre empreendedorismo e instituições, com poucos estudos adotando uma abordagem bidirecional ou coevolutiva. Além disso, predominam os estudos que analisam variáveis institucionais no nível macro, com muito poucos estudos considerando variáveis meso ou micro. Novas agendas de pesquisa são propostas a partir da fertilização cruzada de ambas as abordagens.

Palavras-chave: empreendedorismo; Teoria Institucional; instituições; revisão de literatura; contexto institucional.

1. Introducción

En los últimos años ha comenzado a tomar fuerza una perspectiva institucional en los estudios sobre *entrepreneurship*, siendo una de las líneas de investigación más promisorias en este campo (Bruton et al., 2010; Hwang y Powell, 2005; Sine y David, 2010; Tolbert et al., 2011; Veciana, 2007). Aunque se evidencia un crecimiento en la cantidad de artículos que abordan la relación entre *entrepreneurship* e instituciones, como señalan Zhai et al. (2018), la investigación está fragmentada y se carece de una visión sistémica sobre el vínculo que une *entrepreneurship* e instituciones.

A fin de lograr una comprensión más integral acerca de este tema, el artículo plantea una revisión sistemática de artículos publicados entre 1973 y 2020 que reúnen ambos enfoques. El objetivo es entender mejor el modo en que estos dos marcos de análisis son utilizados, así como las formas en que se combinan y articulan, identificando vacíos de investigación que pueden resultar potencialmente interesantes para dar un salto hacia adelante en la investigación futura sobre *entrepreneurship*.

Con este propósito, luego de esta introducción se presenta el marco conceptual que describe de forma muy breve la evolución del campo de investigación en *entrepreneurship* y brinda elementos que justifican el presente trabajo. Luego se describe la metodología utilizada en la revisión sistemática de la literatura. A continuación, en la sección de Resultados, se exponen los principales hallazgos que resultan de la revisión de artículos. Finalmente, se plantean las principales conclusiones que surgen de los resultados encontrados y se identifican algunas líneas promisorias para la investigación futura.

2. Marco conceptual

La investigación en el campo del *entrepreneurship* ha avanzado en las últimas décadas para garantizar actualidad, pertinencia y rigor científico en el estudio sistemático de los emprendedores, la función empresarial y la creación de empresas (Veciana, 2005).

En su contribución a la comprensión del fenómeno, algunos académicos concentraron sus esfuerzos de investigación en analizar las características y los atributos de los emprendedores que les permiten actuar proactivamente para alcanzar mejores resultados empresariales (Lachman, 1980; Gartner, 1989, 1990). Este enfoque se centra en el individuo y concibe la acción empresarial en términos de atributos personales, como la tolerancia a la incertidumbre (Kihlstrom y Laffont, 1979) o la necesidad de logro (McClelland, 1961), entre

otros, lo que permite diferenciar a los emprendedores de los que no lo son. Otros autores, adoptando una perspectiva más macro, orientaron sus esfuerzos de investigación a analizar la función del emprendedor en el proceso de crecimiento y desarrollo económico (Baumol, 1968; Kirzner, 1979; Schumpeter, 1966). Más recientemente, la investigación en *entrepreneurship* se ha orientado hacia el análisis del proceso empresarial involucrado (Shane, 2003) y las capacidades que les permiten a los emprendedores identificar, evaluar y aprovechar oportunidades, así como reconfigurar sus negocios para adaptarse a entornos dinámicos y turbulentos (Teece, 2007). En esta línea, el marco del nexo individuo-oportunidad de Shane (2003) examina las características de las oportunidades, los individuos que las descubren y explotan, los procesos de adquisición y organización de recursos y las estrategias utilizadas para explotar y proteger las ganancias de esos esfuerzos.

Hasta aquí, tanto las líneas de investigación centradas en el emprendedor como las que se enfocan en el proceso empresarial, en mayor o menor medida, enfatizan la importancia de la agencia, destacando la capacidad, la cognición y la elección individual como factores determinantes de la performance empresarial (Kalantaridis y Fletcher, 2012). En este sentido, adoptan una visión en la que los actores, sobre la base de una acción intencionada hacia el logro de objetivos, son capaces de actuar en forma proactiva sobre un contexto que se plantea en cierta medida como dado e independiente del sujeto, en su propio beneficio (Veciana y Urbano, 2008).

Se sabe, sin embargo, que la actividad emprendedora está fuertemente influida por el contexto institucional en el que esta se desarrolla (Eckhardt y Shane, 2003). No se produce como un evento aislado, sino como parte de un (eco)sistema más amplio, o como un conjunto de actores, organizaciones, instituciones y procesos empresariales interconectados (Feld, 2012; Isenberg, 2011; Kanter, 2012; Nambisan y Baron, 2013; Spigel y Harrison, 2018; Zahra y Nambisan, 2011). El contexto institucional está conformado por diferentes conjuntos de variables contextuales (políticas, económicas, sociales, tecnológicas, etc.) que atraviesan múltiples niveles (macro, meso y micro) y que impregnan e influyen en los microprocesos que dan forma a las acciones empresariales. En esencia, todos los fenómenos sociales se llevan a cabo en contextos institucionales específicos que se entrecruzan para generar, habilitar o restringir modos particulares de comportamiento. Sin embargo, muy a menudo en la investigación contemporánea, la influencia y dinámica del contexto institucional se da por sentada y permanece invisible o no es reconocida (Zahra et al., 2014). El uso de las variables contextuales como variables de control en los análisis de los fenómenos empresariales pasa por alto sus

fundamentos micro (Aldrich y Martinez, 2001; Zahra et al., 2014). En este sentido, diversos autores sostienen que avanzar aún más en este campo requiere prestar mayor atención al papel del contexto institucional, para explicar las acciones empresariales y sus resultados (Sarasvathy y Venkataraman, 2011; Ucbasaran et al., 2001; Welter, 2011; Zahra y Wright, 2011). Sarasvathy (2001) plantea que el proceso de identificación y aprovechamiento de oportunidades se basa en una prueba recurrente, una especie de coevolución entre la exploración del entorno y la acción empresarial que les permite a los emprendedores confirmar la existencia de una oportunidad y amplificar su creencia en cuanto a qué puede y debe ser explotado. La investigación realizada por Sarasvathy (2001) entre empresarios activos en diversas industrias muestra que los emprendedores piensan y manejan situaciones específicas bajo un razonamiento «eficaz» que, a diferencia del razonamiento «causal» orientado a lograr el mayor rendimiento posible esperado entre varias opciones, se centra en llegar a un mercado potencial con recursos limitados «como sea posible», apoyándose para ello en su experiencia y red de contactos.

La adopción de un enfoque de Teoría Institucional, que permite abordar múltiples niveles de análisis y ayuda a comprender cómo las instituciones aportan significados, estructuras y marcos cognitivos que condicionan el comportamiento de los actores y dan forma a procesos empresariales claves (como el de identificar, crear y/o aprovechar oportunidades o reconfigurar recursos), es considerada, en este sentido, oportuna y apropiada. Este enfoque puede enriquecer las diversas perspectivas teóricas que han guiado la investigación en *entrepreneurship*, siendo una de las líneas más prometedoras en la investigación actual porque permite situar fenómenos, preguntas de investigación, teorías y resultados en su entorno natural (Veciana, 2007; Hwang y Powell, 2005; Bruton et al., 2010; Sine y David, 2010; Tolbert et al., 2011).

Aunque se evidencia un interés mutuo creciente entre los investigadores del área de *entrepreneurship* y los investigadores institucionalistas por abordar esta temática, hasta el momento poco se ha avanzado en armonizar ambos enfoques, y nos enfrentamos a una interacción entre *entrepreneurship* y contexto institucional que parece no estar bien clarificada en la literatura actual (Zhai y Su, 2019). Estas líneas de investigación son claramente complementarias y no excluyentes, dado que la actividad empresarial es ciertamente una actividad intencional, que no ocurre espontáneamente, pero está influida por el entorno económico, las instituciones, los cambios tecnológicos, regulatorios y demográficos (Eckhardt y Shane, 2003). El cambio de las instituciones altera las condiciones que enfrenta la actividad empresarial, especialmente en economías emergentes, imponiendo desafíos y oportunidades para las

organizaciones que operan en estas economías (Méndez y Alvarado, 2022; Ahlstrom y Bruton, 2010; Kumar *et al.*, 2013).

Entender mejor el modo en que estos dos marcos de análisis son utilizados, así como las formas en que se combinan y articulan en la literatura actual, identificando vacíos de investigación que pueden resultar potencialmente interesantes para dar un salto hacia adelante en la investigación futura sobre *entrepreneurship*, es el propósito de esta revisión y lo que justifica el desarrollo de este trabajo.

3. Metodología

A fin de cumplir con el objetivo planteado de analizar la investigación en *entrepreneurship* que utiliza una perspectiva institucional, se realizó un proceso sistemático de revisión de la literatura, que permite sintetizar la evidencia empírica disponible clarificando el desarrollo en esta área específica de investigación.

Para llevar adelante la revisión sistemática de la literatura, se siguió una versión simplificada del proceso de revisión propuesto por Tranfield *et al.* (2003), comenzando con una búsqueda sistemática de artículos en base de datos. Una revisión sistemática brinda mayor rigurosidad, ya que es posible monitorear las decisiones tomadas por el investigador, disminuyendo los sesgos en la investigación.

Para realizar esta revisión sistemática, se partió de la identificación del tema para posteriormente definir los términos de búsqueda. Para ser minuciosos en la búsqueda de revistas, se utilizó la base de datos Scopus. La selección de esta base de datos se basó en la posibilidad que ofrece de realizar una revisión sistemática de la literatura, debido tanto a su amplia cobertura temática y geográfica como a sus esquemas de validación y regulación aprobados por la comunidad científica internacional, que le dan prestigio y reconocimiento.

Se buscaron artículos publicados en *journals* entre 1973 y 2020, en idioma inglés o español, dentro de alguna de las siguientes áreas temáticas: Economía, Econometría, Finanzas, Ciencias Sociales, Negocios, Gestión y Contabilidad. Para la búsqueda se utilizaron las siguientes palabras claves: «*entrepreneurship*», «*institutions*» o «*institutional theory*». Inicialmente un total de 188 artículos cumplían los criterios de búsqueda. A fin de identificar la pertinencia de los mismos en función de los objetivos de esta revisión, se leyeron los resúmenes correspondientes de cada uno de estos. Luego de este proceso, se descartaron 80 artículos que no se correspondían con los objetivos del trabajo (por ejemplo, muchos de ellos hacían referencia a educación emprendedora en instituciones de educación superior). Esto arrojó un total

de 108 artículos inicialmente sujetos a revisión. Siguiendo la propuesta de Tranfield *et al.* (2003), la información pertinente fue sistematizada y resumida en tablas con el siguiente contenido: artículo, autores, año, fuente, objetivo, método, nivel de análisis, resultados.

4. Resultados

Luego de leer los 108 artículos sujetos a revisión, se clasificó la información obtenida para describir resultados en relación con los siguientes ejes de análisis: a) el período en el que el tema cobra mayor relevancia y el contexto de origen de los artículos revisados; b) el enfoque metodológico adoptado; c) el tipo de emprendimiento al que hacen referencia los artículos; d) el nivel de análisis de las variables institucionales consideradas relevantes y, finalmente, e) el enfoque conceptual que adoptan los artículos. A continuación, se presentan los principales hallazgos en cada uno de estos ítems.

a) Relevancia y origen

En relación con la relevancia del tema, la literatura que combina la agenda de investigación en *entrepreneurship* con la agenda de investigación propia de la Teoría Institucional ha despertado gran interés, en particular, en la última década (2009-2020), donde comienza a desarrollarse con fuerza, tal como refleja el número creciente de publicaciones a lo largo del período analizado. En efecto, de forma similar a Zhai y Su (2019), encontramos que el 85% de las publicaciones analizadas corresponden al período 2009-2019.

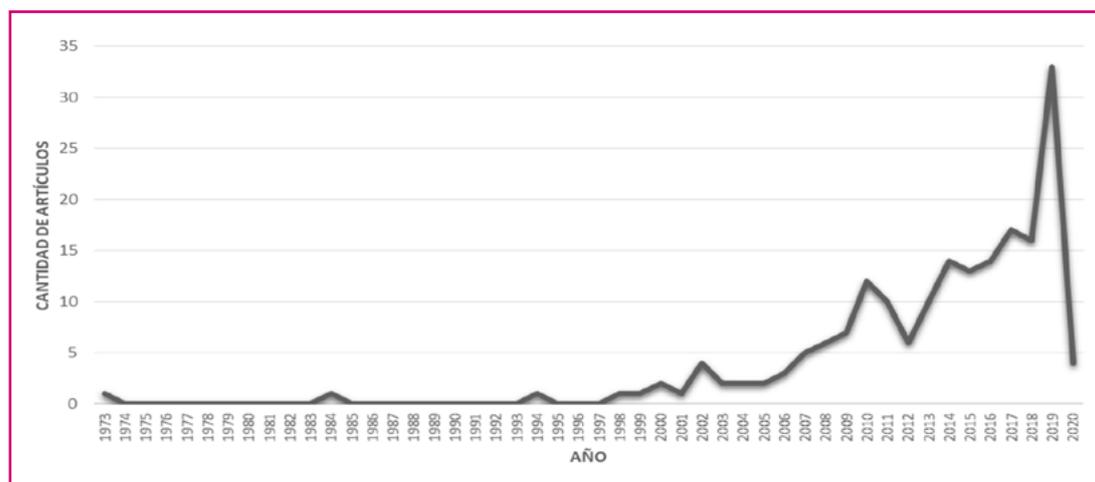


Gráfico 1. Cantidad de publicaciones por año (1973-2019)

Fuente: elaboración propia a partir de Scopus.

También es interesante destacar que, en relación con el contexto de origen, gran parte de la literatura sobre el tema, que logra visibilidad internacional a través de la base de datos Scopus, proviene de Estados Unidos y Europa. Pese a que existen importantes investigaciones que abordan el vínculo entre *entrepreneurship* e instituciones en el contexto latinoamericano (Méndez y Alvarado, 2022; Aguinis et al., 2020; Cancino et al., 2020), la cantidad de artículos que logran visibilidad internacional a través de Scopus elaborados desde países en desarrollo en general y desde países latinoamericanos en particular es, como también señalan López y Álvarez (2018), realmente escasa. Esto plantea a los investigadores latinoamericanos el desafío de duplicar los esfuerzos para reflejar la temática de la interacción *entrepreneurship*-instituciones desde la realidad y la perspectiva latinoamericana, que claramente presenta características y desafíos diferentes a la de los países desarrollados (Méndez y Alvarado, 2022).

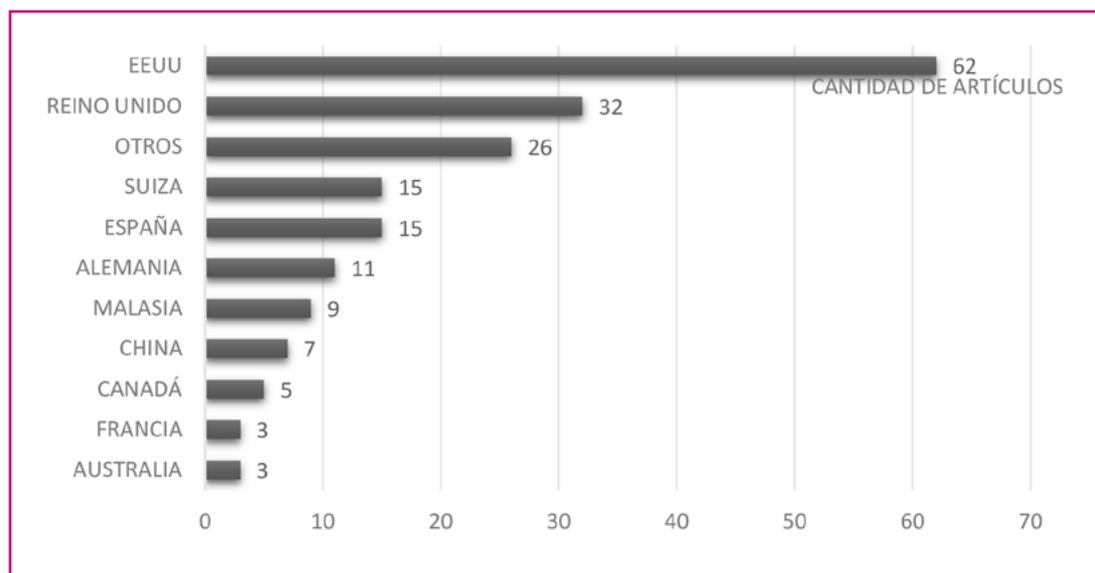


Gráfico 2. Cantidad de publicaciones por país (1973-2020)

Fuente: elaboración propia a partir de búsqueda en Scopus.

b) Metodologías de investigación

En relación con la metodología utilizada en los estudios analizados, se encuentra un alto porcentaje de trabajos empíricos (63%) y en menor medida (37%) artículos conceptuales o de revisión. Los artículos conceptuales abordan temáticas y niveles de análisis diversos. Por ejemplo, Phillips y Tracey (2007) plantean el tema del emprendimiento institucional, focalizando tanto en el proce-

so empresarial como en la naturaleza de los empresarios. Burton *et al.* (2019) abordan la interacción entre las instituciones del mercado laboral y los emprendedores o empresas establecidas dentro de un ecosistema legal y regulatorio más amplio para fomentar (o debilitar) la formación de empresas y para alentar (o desalentar) la creación de trabajos de alta calidad. Yan y Sorenson (2004) desarrollan un modelo que describe cuatro tipos de instituciones socioeconómicas (clan, feudo, burocracia y mercado), y explican cómo es de esperar que cambien las actividades emprendedoras de un tipo de ambiente institucional a otro, discutiendo en qué medida el capital social influye en el desarrollo de nuevas empresas dentro de diversos entornos socioeconómicos institucionales. Su (2020) realiza una revisión de la literatura focalizada en la coevolución de las instituciones y el *entrepreneurship*, en la que identifica tres períodos de investigación: 1) 1992-2000, fase de desarrollo conceptual; 2001-2007, fase de exploración y 2008-2014, fase de aceptación/adopción, señalando que el aumento general de artículos con perspectiva institucional en la investigación de emprendimiento es prometedor, aunque presenta algunos sesgos y omisiones (por ejemplo, predominan análisis a nivel nacional pero existen pocos análisis a nivel de campo/industria). Zhai y Su (2019) evalúan, a través de su revisión y análisis bibliométrico, el progreso realizado en la comprensión del impacto que los múltiples niveles de análisis institucional tienen sobre el emprendimiento.

Entre los trabajos empíricos, predomina el uso de metodologías de investigación cuantitativa (43 %). Por ejemplo, Ali *et al.* (2020) utilizan un análisis de regresión de mínimos cuadrados ordinarios para analizar si diferentes tipos de emprendimientos (innovadores, corporativos, de oportunidad o impulsados por el mercado) están asociados con diferentes condiciones externas. Presentan el concepto de emprendimiento impulsado por el mercado y desarrollan hipótesis basándose en la Teoría Institucional. Concluyen que las economías con condiciones institucionales básicas y mercados eficientes tienen altas tasas de emprendimientos innovadores y corporativos. Sin embargo, los contextos externos que fomentan la innovación están negativamente vinculados a emprendimientos innovadores y emprendimientos impulsados por el mercado, pero muestran una asociación positiva con el emprendimiento corporativo. Lecuna y Chávez (2018) utilizan análisis de correlación sobre datos disponibles de un panel de dieciocho economías latinoamericanas para el período 2002-2014 para analizar cómo la heterogeneidad en las instituciones gubernamentales en distintos países afecta la actividad empresarial. Encuentran que: 1) disminuir la cantidad de días necesarios para iniciar un negocio aumenta la proporción de empresarios de alto crecimiento; 2) la corrupción aumenta el número de corporaciones recién registradas por cada mil personas en edad

laboral; y 3) aumentar el tiempo requerido para iniciar un negocio disminuye el crecimiento esperado de una actividad empresarial reciente en todas las naciones. Saengchai y Sutduean (2019) utilizan un modelo de ecuaciones estructurales para probar el rol del emprendimiento corporativo como mediador entre factores culturales y ambientales y resultados organizacionales en instituciones de educación superior en Tailandia.

Los trabajos que abordan el problema desde una metodología cualitativa (20%) para intentar una comprensión más profunda y detallada de los procesos que subyacen a la relación entre *entrepreneurship* e instituciones son más escasos. Decker (2019) utiliza un estudio de caso para describir la forma en que una empresa se involucra en actividades transfronterizas y navega dentro de diferentes entornos institucionales, proponiendo que la cognición afecta la creación de estructuras que dan forma al contexto en el que opera la empresa. Sadeghi et al. (2019) se basan en un estudio de casos múltiples para analizar las características institucionales que afectan a la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas (pymes). Identifican factores universales (independientes de la ubicación de la empresa) y específicos (propios del contexto en el que la empresa se localiza) que influyen en la internacionalización de las pymes. Albuquerque Filho et al. (2017) analizan, a través de un estudio de caso en profundidad y desde una perspectiva de capacidades dinámicas, las respuestas técnicas e institucionales de una de las firmas de periodismo más antigua de Brasil a la luz de importantes cambios ambientales.

Tabla 1. Metodología de investigación

Tipo de artículo	Cantidad de artículos	%
Revisión/conceptual	40	37 %
Cuantitativo	46	43 %
Cualitativo	22	20%

Fuente: elaboración propia.

c) Tipo de emprendimiento

En relación con el tipo de emprendimiento al que se hace referencia en los artículos revisados, un 37% analiza el fenómeno de las nuevas empresas en términos generales, sin focalizar en el análisis de tipos particulares de emprendimiento. En su mayoría estos trabajos intentan establecer una relación entre factores institucionales de nivel macro (incluyendo variables institucionales a nivel país o sociedad) y desarrollo emprendedor, utilizando para ello informa-

ción agregada. Así, por ejemplo, dentro de este grupo, Chakraborty *et al.* (2015) examinan cómo el sistema judicial formal y la red informal de préstamos de un país afectan la decisión de iniciar un negocio. Petrou y Daskalopoulou (2014) analizan las interacciones entre el entorno institucional y cultural y la calidad de la actividad empresarial en Grecia. Pinho (2017) estudia en qué medida la relevancia de diferentes variables institucionales difiere según la estructura económica de los países que participan de la encuesta General Entrepreneurship Monitor (GEM). Los artículos restantes (63 %) focalizan el análisis en tipos particulares de emprendimiento. En este grupo se destacan los que hacen referencia a la clásica diferenciación entre emprendimientos productivos e improductivos de Baumol (1990), o entre emprendimientos que surgen con el fin de aprovechar una oportunidad de mercado *versus* aquellos que surgen por necesidad (13 %). Boudreaux y Nikolaev (2019), por ejemplo, examinan cómo las instituciones económicas, medidas por el Índice de Libertad Económica del Mundo (EFW), afectan la relación entre capital (humano, social y financiero) y emprendimientos impulsados por la oportunidad. Fuentelsaz *et al.* (2019) muestran que, en general, el emprendimiento por oportunidad se beneficia de una mejora de las instituciones formales, mientras que el emprendimiento por necesidad se perjudica, de modo que un mayor desarrollo de las instituciones formales no solo favorece el emprendimiento por oportunidad, sino también su presencia relativa. Petrakis y Kostis (2014) analizan los rasgos culturales de las sociedades que afectan (positiva o negativamente) el desarrollo de emprendimientos por oportunidad. Encuentran que bajos niveles de riesgo, tiempos más cortos para iniciar nuevos negocios, bajos niveles de corrupción, altos niveles de alfabetización, la protección de los derechos de propiedad y el estado de derecho son condiciones propicias para promover los emprendimientos por oportunidad.

Otra clasificación utilizada en la literatura es la que refiere al *grado de formalidad de los emprendimientos* (13 %), diferenciando entre emprendimientos formales e informales. Estos últimos representan un porcentaje importante de las economías en países en desarrollo y, por lo tanto, su análisis es de gran importancia en el contexto de estos países. Yay *et al.* (2018) revelan que el desarrollo institucional brinda incentivos a los empresarios para que migren de sectores informales (destructivos/improductivos) a sectores formales (productivos), que en última instancia son los que estimulan el crecimiento económico. Williams y Bezeredi (2018) señalan una asociación significativa entre la participación en la economía informal y la no alineación de los puntos de vista de los empresarios con las reglas formales. También encuentran que la existencia de fallas institucionales formales específicas, como servicios públicos de baja calidad, falta de justicia fiscal, corrupción e inestabilidad en

las instituciones formales, están significativamente asociadas con una mayor aceptabilidad del emprendimiento informal.

Los *emprendimientos científico-tecnológicos o de alto crecimiento* (10%) también han sido objeto de estudio. Henrekson y Rosenberg (2001), por ejemplo, analizan el desarrollo de emprendimientos basados en ciencia en Suecia. Encuentran que, a pesar de los altos niveles de gasto en I+D y los esquemas integrales de apoyo gubernamental aplicados, los niveles son más bajos que en Estados Unidos debido a debilidades en la estructura de incentivos sueca en aspectos clave como la tasa de rendimiento de la inversión en capital humano, los incentivos para convertirse en emprendedor y expandir negocios existentes y la insuficiencia de incentivos dentro del sistema universitario para ajustar los planes de estudio y los presupuestos de investigación a la demanda externa. Lecuna y Chávez (2018) analizan los factores institucionales que impactan sobre la creación de empresas de alto crecimiento. Encuentran que la burocracia erosiona los fundamentos de confianza institucional que son necesarios para fomentar el crecimiento empresarial en economías en desarrollo y sugieren que disminuir la cantidad de días necesarios para iniciar un negocio aumenta la proporción de empresarios de alto crecimiento.

El involucramiento de emprendedores en *procesos de internacionalización* es otro de los aspectos tenidos en cuenta en la literatura analizada (6%). Por ejemplo, Sadeghi et al. (2019) identifican factores universales y específicos de las economías desarrolladas y en transición que influyen en la internacionalización de las pymes. Entre los factores universales destacan, por ejemplo, la exigencia de precios bajos y la calificación de los recursos humanos en las economías domésticas. En los factores específicos, los emprendedores de economías desarrolladas consideran importante el mantenimiento de relaciones con autoridades relevantes de la industria; en cambio, los emprendedores de economías en transición utilizan una presencia activa en ferias y exhibiciones internacionales, viéndose expuestos también a otros determinantes importantes como los derechos de aduana, la disponibilidad de materias primas y la fluctuación del tipo de cambio. Marques (2019) analiza el rol de ciertas condiciones personales e institucionales en la propensión e intensidad de exportación de emprendedores nacientes en cuatro países (España, Italia, Portugal y Grecia) e identifica como fortalezas institucionales relativas la disponibilidad de fondos privados, el papel del sistema educativo y los conocimientos técnicos para iniciar un negocio, el nivel de apoyo a la innovación y las nuevas tecnologías, la estructura y el funcionamiento del mercado y la existencia de apoyo social al emprendimiento. Por otra parte, señala como debilidades institucionales para la internacionalización el débil apoyo gubernamental al

emprendimiento, en particular a través del sistema tributario y del sistema burocrático (tiempo requerido para que las nuevas empresas obtengan permisos y licencias), el débil conocimiento en la administración de un negocio, fallas en infraestructura y servicios de apoyo, la falta percibida de oportunidades empresariales, el bajo estatus social de los empresarios en el contexto de la cultura nacional y la falta percibida de igualdad de oportunidades de género para comenzar un nuevo negocio.

Finalmente, también han sido objeto de análisis los *emprendimientos sociales* (6 %) y los *emprendimientos institucionales y/o corporativos* (4%). Estrin et al. (2013) modelan y prueban la relación entre emprendimiento social y comercial basándose en la teoría de capital social, y proponen que la tasa de prevalencia de emprendimientos sociales es un indicador de capital social positivo a nivel nacional, que aumenta la probabilidad de ingreso de emprendedores comerciales. También señalan que la entrada de emprendedores sociales y comerciales se ve facilitada por ciertas instituciones formales; en particular, la presencia de fuertes derechos de propiedad y el (bajo) activismo gubernamental, aunque esto último afecta a cada uno de estos tipos de emprendimiento de manera diferente. Stephan et al. (2015) destacan el efecto conjunto que tienen sobre el desarrollo de emprendimientos sociales las instituciones reguladoras formales, las instituciones cognitivas informales (valores culturales) y las instituciones normativas informales (normas culturales de apoyo social o capital social de vínculos débiles). Szabó (2017) aborda el emprendimiento institucional como resultado de una habilidad y actividad especial de los actores para combinar diferentes elementos ya conocidos con el objetivo de construir nuevas instituciones.

Tabla 2. Tipo de emprendimiento

Tipo de emprendimiento analizado	Cantidad de artículos	%
General	25	37 %
Formal/informal	9	13 %
Por oportunidad/por necesidad	9	13 %
Científico tecnológico/alto crecimiento	7	10 %
Internacional	4	6 %
Político/social	4	6 %
Institucional/corporativo	3	4 %
Otros	7	10 %
Total	68	100 %

Fuente: elaboración propia.

d) Nivel de análisis

La identificación del nivel de análisis en estudios sobre *entrepreneurship* e instituciones es una tarea compleja, en parte porque resulta difícil operacionalizar constructos que sean abarcativos de la multiplicidad y diversidad de variables asociadas al contexto emprendedor o a las instituciones con que puede vincularse el proceso empresarial. Como señalan Zhai y Su (2019), la actividad emprendedora está anidada en múltiples esferas de lógicas institucionales que funcionan a diferentes niveles (macro, meso y micro). Cada una de estas lógicas institucionales, que incluyen la familia, las creencias, la actividad o profesión, la comunidad, el país, etc., representan distintos valores, patrones de creencias y reglas que ejercen influencia sobre la actividad empresarial, al ofrecer un conjunto único de oportunidades y restricciones a la acción individual del emprendedor (Thornton *et al.*, 2012; Zhai *et al.*, 2018).

Siguiendo a Zhai y Su (2019), en esta revisión los artículos se clasificaron en función de si tomaban en cuenta variables institucionales a nivel macro, a nivel meso o a nivel micro. Se consideró que el nivel de análisis era macro si entre las variables independientes se tomaban en cuenta factores tales como el sistema político, el marco normativo/regulatorio, el perfil cultural y social, o los cambios técnicos a gran escala que influyen en todas las organizaciones e individuos de manera más o menos generalizada dentro del marco de un determinado país, región o sociedad. Por su parte, se entendió que el nivel de análisis era meso si entre las variables independientes se encontraban factores vinculados a un conjunto de organizaciones e individuos. Por ejemplo, cuando se hacía mención a un clúster, sector, industria o campo organizacional específico. Finalmente, se consideró que el nivel de análisis era micro cuando entre las variables explicativas se consideraban factores individuales vinculados a organizaciones o emprendedores específicos.

Los resultados muestran que la mayor parte de los artículos empíricos revisados (68%) utilizan variables institucionales de nivel macro a la hora de establecer relaciones entre *entrepreneurship* e instituciones.

Estas variables relacionadas al contexto político/legal (Chakraborty *et al.*, 2015; García-Posada y Mora-Sanguinetti, 2015; Nyström, 2008), económico (Boudreaux y Nikolaev, 2019), sociocultural (Ogunsade y Obembe, 2016; Petrakis y Kostis, 2014) y tecnológico (Pathak *et al.*, 2016) se han examinado ampliamente en la literatura sobre emprendimiento. En este aspecto, la investigación existente proporciona abundante evidencia de que la calidad de las instituciones económicas y políticas, la protección de los derechos de propiedad y la valoración social del emprendedor son factores importantes que afectan el nivel de emprendimiento.

Tabla 3. Nivel de análisis de los artículos empíricos revisados

Nivel de análisis	Cantidad de artículos	%
Macro	46	68 %
Meso	9	13 %
Micro	6	9 %
Multinivel	7	10 %
Total	68	100 %

Fuente: elaboración propia.

Por su parte, un bajo porcentaje de los artículos revisados (13 %) toma en cuenta variables de nivel meso en sus explicaciones (Agapie *et al.*, 2018; Henrekson y Rosenberg, 2001; Komor, 2018; Reinstaller, 2005). Estos estudios encuentran que el contexto de nivel meso puede dar forma a estructuras, prácticas y comportamientos específicos y, de tal modo, afectar el desarrollo empresarial. Por ejemplo, Reinstaller (2005) explica los procesos sociales que subyacen al cambio técnico sostenible en la industria de la pulpa y el papel en la década de 1990. Komor (2018) investigó parques tecnológicos que operan en dos comunas polacas, en especial las formas de apoyo brindado a las empresas y su impacto sobre el desarrollo de las mismas dentro de ellos.

Finalmente, son muy pocos los artículos que consideran variables de nivel micro (9 %) y también los que utilizan un enfoque multinivel (10 %) para explicar las relaciones entre *entrepreneurship* y contexto institucional. Entre los primeros, Albuquerque *et al.* (2017) analizaron las respuestas técnicas e institucionales de una firma de periodismo tradicional desde una perspectiva de capacidades dinámicas, frente a cambios ambientales. Observaron que los desafíos introducidos por internet se materializaron no solo con rápidos cambios tecnológicos sino también con modificaciones institucionales, y que las capacidades dinámicas organizacionales estuvieron condicionadas por la presencia de instituciones. Decker (2019) argumenta que el grado de incrustación de los agentes afecta su cognición, la que a su vez permite que las habilidades de los mismos actúen e influyan en las estructuras, de forma que la cognición afecta la creación de estructuras que forman el contexto en el que opera la empresa. Dantas y Bell (2011) muestran cómo las capacidades disponibles de la empresa y los cambios en estas capacidades a lo largo del tiempo (visión dinámica) dieron forma al desarrollo de redes de conocimiento cualitativamente distintas. Brundin y Wigren-Kristoferson (2013) investigaron cómo los propietarios de las empresas familiares combinan su herencia tradicional con

cambios competitivos en la industria. Encontraron que esta tienen en claro el continuo desarrollo de la institucionalización y reinstitucionalización del país y de la industria, y de cómo esto afecta sus tradiciones y pensamientos sobre el emprendimiento. Los propietarios parecen poner en el centro los valores, las tradiciones y las actividades en torno a la familia, aunque tienden a trabajar dentro de las «reglas» institucionales y, hasta cierto punto, también «jugar a emprender» en respuesta a cambios, fusionando así ambas lógicas.

e) Enfoque conceptual adoptado

En relación con el tratamiento conceptual de los artículos analizados, se clasificaron en tres categorías en función de si el objetivo central de los mismos está orientado a:

- Analizar el impacto unidireccional de las instituciones sobre el *entrepreneurship*
- Analizar el impacto unidireccional del *entrepreneurship* sobre las instituciones
- Realizar algún tipo de análisis del impacto o vínculo bidireccional y/o coevolutivo entre *entrepreneurship* e instituciones

Los resultados de este análisis se presentan en forma tabular a continuación:

Tabla 4. Enfoque adoptado por los artículos analizados

Enfoque adoptado		Autores
Impacto unidireccional (92,5%)	De las instituciones sobre el <i>entrepreneurship</i> (82,1%)	Williams y Kosta (2019); Ali et al. (2019); Lecuna y Chávez (2018); Chakraborty et al. (2015); Santos et al. (2019); Fuentelsaz et al. (2020); Galindo-Martín et al. (2019); Khalid et al. (2019); Pathak et al. (2016); Petrakis y Kostis (2014); Brixiova y Égert (2017); Williams y Bezeredi (2018); Boudreaux y Nikolaev (2019); Ostapenko (2015); Tonoyan et al. (2010); Fuentelsaz y González (2015); Agapie et al. (2018); Muralidharan y Pathak (2017); Kshetri y Dholakia (2011); García-Posada y Mora-Sanguinetti (2015); Boudreaux et al. (2019); Pinho (2017); Fuentelsaz et al. (2019); Yay et al. (2018); Judge et al. (2015); Hlavacek et al. (2015); Boudreaux (2014); Aidis et al. (2008); Estrin et al. (2013); Nyström (2008); Stephan et al. (2015); Autio y Fu (2015); Dau y Cuervo-Cazurra (2014); Williams y Shahid (2016); Gohmann (2012); Harbi y Anderson (2010); Fuentelsaz et al. (2015); Bosma et al. (2018); Cullen et al. (2014); Kannianen y Vesala (2005) Pittak (2018); Ogunsade y Obembe (2016); Komor (2018); Hopkins (2016); Hooi y Ling (2012); Weaver et al. (2010); Zweig (2000); Sadeghi et al. (2019); Albuquerque Filho et al. (2017); Ding et al. (2016); George y Prabhu (2003); Brundin y Wigren-Kristoferson (2013); Li y Liu (2014)
	Del <i>entrepreneurship</i> sobre las instituciones (10,4%)	Saengchai y Sutduean (2019); Marques (2019); Szabó (2017); Decker (2019); Rossiter y Smith (2017); Canales (2016); Reinstaller (2005); Phillips y Tracey (2007); High (2009); Casson (2010); Douhan y Henrekson (2010)
Impacto bidireccional coevolutivo (7,5%)	Greener (2009); Dantas y Bell (2011); Williams y Vorley (2015); Auplat (2010); Elert y Henrekson (2017); Wijen y Ansari (2007); Pacheco et al. (2010); Gölgeci et al. (2017); Geels y Geels (2014); Abatecola (2014); Henrekson y Sandandaji (2011)	

Fuente: elaboración propia.

Como se puede ver en la Tabla 4, domina en la literatura un enfoque unidireccional para analizar las relaciones entre *entrepreneurship* e instituciones y, en particular, predomina el análisis del impacto que las instituciones tienen sobre el *entrepreneurship* (82%), siendo pocos los trabajos que analizan el impacto del *entrepreneurship* en la creación, configuración y reconfiguración

de las instituciones (10%). Por su parte, son aún más escasos los estudios orientados a analizar la trayectoria coevolutiva y/o el vínculo bidireccional entre *entrepreneurship* e instituciones (7,5%), siendo este un vacío importante en la investigación.

Entre los trabajos orientados a analizar el impacto de las instituciones sobre el *entrepreneurship* se destacan, como se mencionó antes, aquellos que toman en cuenta variables institucionales a nivel macro, especialmente el contexto político y económico, para evaluar el impacto de estas sobre ratios de creación de empresas o desarrollo emprendedor a nivel de países (ratios de resultados). Son pocos los trabajos que, en lugar de focalizar en ratios de resultados, orientan el análisis al proceso emprendedor en sí mismo, es decir, la forma en que las instituciones afectan las decisiones del emprendedor en relación con el reconocimiento y aprovechamiento de oportunidades y la reconfiguración de recursos frente a cambios en el entorno, que es un tema que ha captado gran parte de la atención de los investigadores en *entrepreneurship* en las últimas décadas.

5. Conclusiones

El artículo realiza una revisión sistemática de la literatura que conjuga investigación en *entrepreneurship* con Teoría Institucional, dos enfoques que, aunque han ganado cercanía en los últimos años, aún presentan un bajo grado de integración. La investigación en *entrepreneurship* ha estado fuertemente centrada en analizar las características y capacidades de los actores que les permiten actuar proactivamente frente a cambios en el entorno. Sin embargo, pasa por alto que el desarrollo de estas capacidades puede estar condicionado por el contexto institucional en el que los emprendedores están insertos. Por su parte, el Enfoque Institucional brinda un marco adecuado para comprender cómo las instituciones aportan significados, estructuras y marcos cognitivos que condicionan el comportamiento de los actores, pero minimiza el rol que estos tienen en la creación, mantenimiento o transformación de las instituciones.

La literatura existente no ha ilustrado claramente las interrelaciones entre *entrepreneurship* e instituciones y, en los casos en que lo ha intentado, lo hizo analizando relaciones unilaterales, especialmente los efectos que las instituciones a nivel macro tienen sobre el *entrepreneurship* como dato agregado.

En este sentido, se plantea que uno de los principales desafíos de la investigación en *entrepreneurship* hacia el futuro es vincular de manera creativa esta agenda con la agenda de investigación del enfoque institucional, concibiendo una relación mutuamente constitutiva entre *entrepreneurship* e instituciones

que permita superar, por un lado, los puntos de vista sobre-socializados que conceptualizan a los actores como desempeñando roles socialmente definidos que le prescribe el entorno institucional y, por otro lado, para superar también la visión que exagera tanto el poder como la intencionalidad de los actores, particularmente de los emprendedores, para modificar su entorno institucional.

De esta forma, para dar un salto hacia adelante en la investigación, es necesario plantear nuevas agendas de trabajo centradas en la interacción y la coevolución entre *entrepreneurship* e instituciones. Como señalan Montiel Méndez et al. (2020), esto es particularmente importante en los países de la región, que poseen características institucionales que difieren significativamente de las de países desarrollados.

Los resultados también permiten avanzar en la identificación de ciertos vacíos que generan oportunidades de investigación futura. En primer lugar, se observa que gran parte de la investigación se focaliza en analizar el impacto unidireccional de las instituciones sobre el *entrepreneurship*. Sin embargo, como señalan Baker y Welter (2018), el contexto no es algo simplemente dado, sino que se construye a través de la emergencia y el cambio de interpretaciones compartidas a distintos niveles (local o supra-local). Esto significa que los emprendedores también «hacen contexto», en el sentido de que actúan como constructores activos, cocreando y promulgando los contextos en los que actúan (Johannisson, 2011; Sarasvathy, 2001). Este es un tema aún poco explorado en la literatura sobre *entrepreneurship*, y la Teoría Institucional parece aportar un marco de análisis válido para avanzar en su comprensión y análisis.

En segundo lugar, domina en la literatura el análisis de variables institucionales a nivel macro, siendo muy escasos los trabajos que focalizan en variables contextuales de nivel meso y micro. También son pocos los artículos que adoptan una perspectiva multinivel. Es necesario profundizar la investigación sobre cómo las variables de nivel meso afectan particularmente no solo los resultados, sino también el proceso emprendedor en sí mismo. En términos del análisis del contexto institucional a nivel micro, la literatura es aún más escasa; sin embargo, este tiene el potencial de ejercer un impacto más directo en los emprendedores. Es necesario profundizar la comprensión acerca de cómo, por ejemplo, los valores familiares o las redes más cercanas (incluyendo proveedores, colegas, amigos, etc.) afectan las decisiones y las capacidades de los emprendedores para identificar y aprovechar oportunidades, en especial en el contexto de países con instituciones a nivel macro y meso más débiles, donde, como señalan Méndez y Alvarado (2022), las variables a nivel micro pueden tener un rol clave. En este sentido, se aboga por desarrollar nuevas lí-

neas de investigación que permitan avanzar hacia una fertilización cruzada de las agendas de investigación en Capacidades Dinámicas y Teoría Institucional.

Finalmente, se encuentra que la mayor parte de las investigaciones utilizan metodologías de análisis cuantitativas. Esto no permite avanzar en la comprensión más profunda de los procesos subyacentes que tienen lugar en la interacción entre *entrepreneurship* e instituciones. Por tal razón, se apoya el desarrollo de más investigación empírica longitudinal y de naturaleza cualitativa que permita explorar particularmente la trayectoria coevolutiva entre desarrollo emprendedor e instituciones a distintos niveles.

Referencias bibliográficas

- ABATECOLA, G. (2014). Research in organizational evolution. What comes next? *European Management Journal*, 32(3), 434-443.
- ACS, Z. J. y Correa, P. G. (2014). Identifying the obstacles to high-impact entrepreneurship in Latin America and the Caribbean. *GMU School of Public Policy Research Paper*, (5).
- ACS, Z. J., Desai, S. y Hessels, J. (2008). Entrepreneurship, economic development and institutions. *Small Business Economics*, 31(3), 219-234.
- AGAPIE, A., Vizitiu, C., Cristache, S. E., Năstase, M., Crăciun, L. y Molănescu, A. G. (2018). Analysis of Corporate Entrepreneurship in Public R&D Institutions. *Sustainability*, 10(7), 2297.
- AGUINIS, H., Villamor, I., Lazzarini, S. G., Vasolo, R. S., Amorós, J. E. y Allen, D. G. (2020). Conducting Management Research in Latin America: Why and What's in It for You? *Journal of Management*, 46(5), 615-636. <https://doi.org/10.1177/0149206320901581>
- AHLSTROM, D. y Bruton, G. D. (2010). Rapid institutional shifts and the co-evolution of entrepreneurial firms in transition economies. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(3), 531-554.
- AIDIS, R., Estrin, S. y Mickiewicz, T. (2008). Institutions and entrepreneurship development in Russia: A comparative perspective. *Journal of Business Venturing*, 23(6), 656-672.
- ALBUQUERQUE FILHO, J. B., Bulgacov, S. y May, M. R. (2017). Dynamic capabilities from an institutionalist viewpoint. *Cadernos EBAPE. BR*, 15(SPE), 445-461.
- ALDRICH, H. E. y Martinez, M. A. (2001). Many are called, but few are chosen: An evolutionary perspective for the study of entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 25(4), 41-56.
- ALI, A., Kelley, D. y Levie, J. (2020). Market-driven entrepreneurship and institutions. *Journal of Business Research*, 113(C), 117-128. DOI: 10.1016/j.jbusres.2019.03.010
- ALVAREZ, R. y Grazzi, M. (2018). Innovation and entrepreneurship in Latin America: What do we know? What would we like to know? *Estudios de Economía*, 45(2), 157-171.
- AROGYASWAMY, B. y Rodsutti, M.C. (2007). Entrepreneurship, Institutions, and National Policy: Achieving Growth with Justice in Emerging Nations. *Journal of Interdisciplinary Economics*, 18(2-3), 123-147.

- AUPLAT, C. (2010). Towards an Integrated Theory of Entrepreneurial Cognition: Exploring the Interplay of Entrepreneurship and Institutional Entrepreneurship. *Entrepreneurship and Small Business*, 9(3), 308-323. <https://ssrn.com/abstract=1536668>
- AUTIO, E. y Fu, K. (2015). Economic and political institutions and entry into formal and informal entrepreneurship. *Asia Pacific Journal of Management*, 32(1), 67-94.
- BAKER, T. y Welter, F. (2018). Contextual Entrepreneurship: An Interdisciplinary Perspective. *Foundations and Trends (R) in Entrepreneurship*, 14(4), 357-426.
- BAUMOL, W. J. (1968). Entrepreneurship in economic theory. *The American Economic Review*, 58(2), 64-71.
- BAUMOL, W. J. (1990). Entrepreneurship: productive, unproductive and destructive. *Journal of Political Economy*, 98(5), 893-921.
- BJØRNSKOV, C. y Foss, N. J. (2016). Institutions, Entrepreneurship, and Economic Growth: What Do We Know and What Do We Still Need to Know? *The Academy of Management Perspectives*, 30(3), 292-315.
- BOETTKE, P. J. y Candela, R. (2017). The liberty of progress: increasing returns, institutions, and entrepreneurship. *Social Philosophy and Policy*, 34(2), 136-163.
- BOETTKE, P. y Coyne, C. (2009). Context matters: Institutions and entrepreneurship. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 5(3), 135-209.
- BOSMA, N., Content, J., Sanders, M. y Stam, E. (2018). Institutions, entrepreneurship, and economic growth in Europe. *Small Business Economics*, 51(2), 483-499.
- BOUDREAUX, C. J. y Nikolaev, B. (2019). Capital is not enough: opportunity entrepreneurship and formal institutions. *Small Business Economics*, 53(3), 709-738.
- BOUDREAUX, C. J. (2014). Jumping off of the Great Gatsby curve: How institutions facilitate entrepreneurship and intergenerational mobility. *Journal of Institutional Economics*, 10(2), 231-255.
- BOUDREAUX, C. J., Nikolaev, B. y Klein, P. (2019). Socio-cognitive traits and entrepreneurship: The moderating role of economic institutions. *Journal of Business Venturing*, 34(1), 178-196.
- BRIXIOVÁ, Z. y Égert, B. (2017). Entrepreneurship, institutions and skills in low-income countries. *Economic Modelling*, 67, 381-391.
- BRUNDIN, E. y Wigren-Kristoferson, C. (2013). Where the Two Logics of Institutional Theory and Entrepreneurship Merge: Are Family Businesses Caught in the Past or Stuck in the Future? *South African Journal of Economic and Management Sciences*, 16(4), 452-467.
- BRUTON, G. D., Ahlstrom, D. y Li, H. L. (2010). 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.
- BRUTON, G. D., Su, Z. y Filatotchev, I. (2018). New venture performance in transition economies from different institutional perspectives. *Journal of Small Business Management*, 56(3), 374-391.
- BURTON, M. D., Fairlie, R. W. y Siegel, D. (2019). Introduction to a Special Issue on Entrepreneurship and Employment: Connecting Labor Market Institutions, Corporate Demography, and Human Resource Management Practices. *ILR Review*, 72(5), 1050-1064. <https://doi.org/10.1177/0019793919866409>

- BYLUND, P. L. y McCaffrey, M. (2017). A theory of entrepreneurship and institutional uncertainty. *Journal of Business Venturing*, 32(5), 461-475.
- CANALES, R. (2016). From ideals to institutions: Institutional entrepreneurship and the growth of Mexican small business finance. *Organization Science*, 27(6), 1548-1573.
- CANCINO, C., Merigó, J., Urbano D. y Amorós, J. (2020). Evolution of the entrepreneurship and innovation research in Ibero-America between 1986 and 2015. *Journal of Small Business Management*. www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/00472778.2020.1776578
- CASSON, M. (2010). Entrepreneurship: Theory, institutions and history. Eli F. Heckscher Lecture, 2009. *Scandinavian Economic History Review*, 58(2), 139-170.
- CHAKRABORTY, T., Mukherjee, A. y Saha, S. (2015). Court-ship, kinship and business: a study on the interaction between the formal and the informal institutions and its effect on entrepreneurship. *IZA J Labor Develop*, 4(7). <http://sci-hub.tw/10.1186/s40175-015-0027-5>
- CULLEN, J. B., Johnson, J. L. y Parboteeah, K. P. (2014). National rates of opportunity entrepreneurship activity: Insights from institutional anomie theory? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38(4), 775-806.
- DANTAS, E. y Bell, M. (2011). The co-evolution of firm-centered knowledge networks and capabilities in late industrializing countries: the case of Petrobras in the offshore oil innovation system in Brazil. *World Development*, 39(9), 1570-1591.
- DAU, L. A. y Cuervo-Cazurra, A. (2014). To formalize or not to formalize: Entrepreneurship and pro-market institutions. *Journal of Business Venturing*, 29(5), 668-686.
- DECKER, A. (2019). The impact of institutions and cognition on context: A case study approach in international entrepreneurship. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 23(6), 605-623. <https://doi.org/10.1504/IJEIM.2019.102827>
- DI MARTINO, P. (2012). Legal institutions, social norms, and entrepreneurship in Britain (c. 1890-c. 1939). *The Economic History Review*, 65(1), 120-143.
- DING, Y., Malleret, V. y Velamuri, S. R. (2016). Institutional complexity and the strategic behaviors of SMEs in transitional environments. *International Journal of Emerging Markets*.
- DOUHAN, R. y Henrekson, M. (2010). Entrepreneurship and second-best institutions: going beyond Baumol's typology. *Journal of Evolutionary Economics*, 20(4), 629-643.
- ECKHARDT, J. T. y Shane, S. A. (2003). Opportunities and entrepreneurship. *Journal of Management*, 29(3), 333-349.
- ELERT, N. y Henrekson, M. (2017). Entrepreneurship and institutions: A bidirectional relationship. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 13(3), 191-263.
- ESTRIN, S., Mickiewicz, T. y Stephan, U. (2013). Entrepreneurship, social capital, and institutions: Social and commercial entrepreneurship across nations. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37(3), 479-504.
- FELD, B. (2020). *Startup communities: Building an entrepreneurial ecosystem in your city*. John Wiley & Sons.
- FUENTELES, L. González, C., Maicas, J. P. y Montero, J. (2015). How different formal in-

- stitutions affect opportunity and necessity entrepreneurship. *BRQ Business Research Quarterly*, 18(4), 246-258.
- FUENTEELSAZ, L., González, C. y Maicas, J. P. (2020). High-growth aspiration entrepreneurship and exit: the contingent role of market-supporting institutions. *Small Bus Econ.* <http://sci-hub.tw/10.1007/s11187-020-00320-4>
- FUENTEELSAZ, L., González, C., Maicas, J. P. (2019). Formal institutions and opportunity entrepreneurship. The contingent role of informal institution. *BRQ Business Research Quarterly*, 22(1), 5-24.
- FUENTEELSAZ, L. y González, C. (2015). El fracaso emprendedor a través de las instituciones y la calidad del emprendimiento. *Universia Business Review*, (47), 64-81.
- GALINDO-MARTIN, M.-A., Méndez-Picazo, M. y Castaño-Martínez, M. (2019). The role of innovation and institutions in entrepreneurship and economic growth in two groups of countries. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 26(3), 485-502. <https://doi.org/10.1108/IJEBR-06-2019-0336>
- GARCÍA-POSADA, M., Mora-Sanguinetti, J. S. (2015). Entrepreneurship and enforcement institutions: disaggregated evidence for Spain. *European Journal of Law and Economics*, 40(1), 49-74.
- GARTNER, W. B. (1989). Some suggestions for research on entrepreneurial traits and characteristics. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 14(1), 27-38.
- GARTNER, W. B. (1990). What are we talking about when we talk about entrepreneurship? *Journal of Business Venturing*, 5(1), 15-28.
- GEELS, F. W. (2014). Reconceptualising the co-evolution of firms-in-industries and their environments: Developing an inter-disciplinary Triple Embeddedness Framework. *Research Policy*, 43(2), 261-277.
- GEORGE, G. y Prabhu, G. N. (2000). Developmental financial institutions as catalysts of entrepreneurship in emerging economies. *Academy of Management Journal*, 25(3), 620-629.
- GEORGE, G. y Prabhu, G. N. (2003). Developmental financial institutions as technology policy instruments: implications for innovation and entrepreneurship in emerging economies. *Research Policy*, 32(1), 89-108.
- GODLEWSKA, M. y Morawska, S. (2020). Development of local and regional entrepreneurship – which institutions matter? Evidence from Poland. *Economic Research-Ekonomska istraživanja*, 33(1), 0-0.
- GOHMANN, S. F. (2012). Institutions, latent entrepreneurship, and self-employment: An international comparison. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36(2), 295-321.
- GÖLGECI, I., Larimo, J. y Arslan, A. (2017). Institutions and dynamic capabilities: Theoretical insights and research agenda for strategic entrepreneurship. *Scandinavian Journal of Management*, 33(4), 243-252.
- GREENER, I. (2009). Entrepreneurship and institution-building in the case of childminding. *Work, Employment and Society*, 23(2), 305-322.
- HARBI, S. y Anderson, A. R. (2010). Institutions and the shaping of different forms of entrepreneurship. *The Journal of Socio-Economics*, 39(3), 436-444.
- HENREKSON, M. y Sanandaji, T. (2011). The interaction of entrepreneurship and institutions. *Journal of Institutional Economics*, 7(1), 47-75.

- HENREKSON, M. y Rosenberg, N. (2001). Designing efficient institutions for science-based entrepreneurship: Lesson from the US and Sweden. *The Journal of Technology Transfer*, 26(3), 207-231.
- HIGH, J. (2009). Entrepreneurship and economic growth: The theory of emergent institutions. *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 12(3), 3-36.
- HLAVACEK, P., Zambochova, M. y Sivicek, T. (2015). The influence of the institutions on entrepreneurship development: Public support and perception of entrepreneurship development in the Czech Republic. *Amfiteatru Economic*, 17(38), 408-421.
- HOOI, K. K. y Ling, K. C. (2012). What can go wrong? Developing and sustaining an entrepreneurial and entrepreneurship eco-system within an educational institution. En *2012 International Conference on Innovation Management and Technology Research* (pp. 540-545). IEEE.
- HOPKINS, V. (2016). Institutions, incentives, and policy entrepreneurship. *Policy Studies Journal*, 44(3), 332-348.
- HWANG, H. y Powell, W. W. (2005). Institutions and entrepreneurship. En *Handbook of Entrepreneurship Research* (pp. 201-232). Boston, MA: Springer.
- ISENBERG, D. (2011). The entrepreneurship ecosystem strategy as a new paradigm for economic policy: Principles for cultivating entrepreneurship. Presentación en el Institute of International and European Affairs. www.innovationamerica.us/images/stories/2011/The-entrepreneurship-eco-system-strategy-for-economic-growth-policy-20110620183915.pdf
- JENNINGS, P. D., Greenwood, R., Lounsbury, M. D. y Suddaby, R. (2013). Institutions, entrepreneurs, and communities: A special issue on entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 28(1), 1-9.
- JOHANNISSON, B. (2011). Towards a practice theory of entrepreneuring. *Small Business Economics*, 36(2), 135-150.
- JUDGE, W. Q., Liu-Thompkins, Y., Brown, J. L. y Pongpatipat, C. (2015). The Impact of Home Country Institutions on Corporate Technological Entrepreneurship via R and D Investments and Virtual World Presence. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 39(2), 237-266.
- KALANTARIDIS, C. y Fletcher, D. (2012). Entrepreneurship and institutional change: A research agenda. *Entrepreneurship y Regional Development*, 24(3-4), 199-214.
- KANNIAINEN, V. y Vesala, T. (2005). Entrepreneurship and Labour Market Institutions. *Economic Modelling*, 22(5), 828-847.
- KANTER, R.M. (2012). Enriching the ecosystem. *Harvard Business Review*, 90(3), 140-147.
- KHALID, N., Ahmed, U., Tundikbayeva, B. y Ahmed, M. (2019). Entrepreneurship and organizational performance: Empirical insight into the role of entrepreneurial training, culture and government funding across higher education institutions in Pakistan. *Management Science Letters*, 9(5), 755-770.
- KIHLSTROM, R. E. y Laffont, J. J. (1979). A general equilibrium entrepreneurial theory of firm formation based on risk aversion. *Journal of Political Economy*, 87(4), 719-748.
- KIRZNER, I. M. (1979). *Perception, opportunity, and profit: Studies in the theory of entre-*

- preneurship* (pp. 142-143). Chicago: University of Chicago Press.
- KOMOR, A. (2018). Support of bio economy entrepreneurship by park institutions in Poland Proceedings of the 31st International Business Information Management Association Conference, IBIMA 2018: Innovation Management and Education Excellence through Vision 2020, pp. 3530-3540.
- KSHETRI, N. (2013). The diaspora as a change agent in entrepreneurship-related institutions in sub-saharan Africa. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 18(3), 1-27.
- KSHETRI, N. y Dholakia, N. (2011). Regulative institutions supporting entrepreneurship in emerging economies: A comparison of China and India. *Journal of International Entrepreneurship*, 9(2), 110-132.
- KUMAR, V., Mudambi, R. y Gray, S. (2013). Internationalization, innovation and institutions: The 3 I's underpinning the competitiveness of emerging market firms. *Journal of International Management*, 19(3), 203-206.
- KUNASZ, M. (2009). Barriers to Development and Institutional Support for Entrepreneurship in Poland-The Role that Higher Education Institutions Occupy in Support System. *Transformations in Business & Economics*, 8(3), 200-215.
- LACHMAN, R. (1980). Toward measurement of entrepreneurial tendencies. *Management International Review*, 20(2), 108-116.
- LANGENOHL, A. (2008). How to change other people's institutions: discursive entrepreneurship and the boundary object of competition/competitiveness in the German banking sector. *Economy and Society*, 37(1), 68-93.
- LECUNA, A. y Chávez, R. (2018). Entrepreneurship and weak institutions in Latin America. *Journal of Private Enterprise*, 33(3), 25-47.
- LEVIE, J., Autio, E., Acs, Z. J. y Hart, M. (2014). Global entrepreneurship and institutions: An introduction. *Small Business Economics*, 42 (3), 437-444.
- LIU, B. y Li, D. (2014). Determinants of Successful IT-Enabled Business Innovation: A Case Study from the Perspective of Institutional Entrepreneurship Theory. *Frontiers of Business Research in China*, 8(2), 227-244.
- LÓPEZ, T. y Álvarez, C. (2018). Entrepreneurship research in Latin America: a literature review. *Academia Revista Latinoamericana de Administración*, 31(4), 736-756.
- MARQUES, H. (2019). Export activity, innovation and institutions in southern European nascent entrepreneurship. *Economics*, 13(53).
- MCGAUGHEY, S. L., Kumaraswamy, A. y Liesch, P. W. (2016). Institutions, entrepreneurship and co-evolution in international business. *Journal of World Business*, 51(6), 871-881.
- MÉNDEZ, Ó. J. M. y Alvarado, A. A. (eds.). (2022). *The Emerald Handbook of Entrepreneurship in Latin America: Unleashing a Millennial Potential*. Emerald Group Publishing.
- MÉNDEZ, O. J. M., Carvalho, L. C. y Martinez, A. M. (2022). Family Business Entrepreneurial Ecosystem: An Explorative Approach. En *Family Business Debates* (pp. 117-143). Reino Unido: Emerald Publishing Limited.
- MONTIEL MÉNDEZ, O. J., Clark, M. y Calderón Martínez, M. G. (2020). The dark side of entrepreneurship: an exploratory conceptual approach. *Economía: teoría y práctica*, (53), 71-96.
- MURALIDHARAN, E. y Pathak, S. (2017). Informal institutions and international entre-

- preneurship. *International Business Review*, 26(2), 288-302.
- NAMBISAN, S. y Baron, R. A. (2013). Entrepreneurship in innovation ecosystems: Entrepreneurs' self-regulatory processes and their implications for new venture success. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37(5), 1071-1097.
- NELSON, R. R. (1984). Incentives for entrepreneurship and supporting institutions. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 120(4), 646-661.
- NYSTRÖM, K. (2008). The institutions of economic freedom and entrepreneurship: evidence from panel data. *Public Choice*, 136(3-4), 269-282.
- OGUNSADE, I. A. y Obembe, D. (2016). The influence of informal institutions on informal sector entrepreneurship: a study of Nigeria's hand-woven textile industry. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 28(6), 1-17. DOI: 10.1080/08276331.2016.1202093
- OSTAPENKO, N. (2015). National culture, institutions and economic growth. *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, 4(3), 331-351.
- PACHECO, D. F., York, J. G., Dean, T. J. y Sarasvathy, S. D. (2010). The coevolution of institutional entrepreneurship: A tale of two theories. *Journal of Management*, 36(4), 974-1010.
- PATHAK, S., Xavier-Oliveira, E. y Laplume, A. O. (2016). Technology use and availability in entrepreneurship: informal economy as moderator of institutions in emerging economies. *The Journal of Technology Transfer*, 41(3), 506-529.
- PETRAKIS, P. E. y Kostis, P. C. (2014). Medium term effects of culture, transactions and institutions on opportunity entrepreneurship. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 3(11), 1-22.
- PETROU, A. y Daskalopoulou, I. (2014). Is Greece a rent seeking society? A research on the relationship between entrepreneurship, trust and institutions. *Social Indicators Research*, 119(3), 1495-1515.
- PHILLIPS, N. y Tracey, P. (2007). Opportunity recognition, entrepreneurial capabilities and bricolage: connecting institutional theory and entrepreneurship in strategic organization. *Strategic Organization*, 5(3), 313-320.
- PINHO, J. C. (2017). Institutional theory and global entrepreneurship: exploring differences between factor- versus innovation-driven countries. *Journal of International Entrepreneurship*, 15(1), 56-84.
- PITAKKI, Z. (2018). Extending William Baumol's theory on entrepreneurship and institutions: lessons from post-Second World War Greece. *Business History*, 62(2), 343-363.
- PUENTE, R., González Espitia, C. G. y Cervilla, M. A. (2019). Necessity entrepreneurship in Latin America: it is not that simple. *Entrepreneurship & Regional Development*, 31(9-10), 953-983.
- REINSTALLER, A. (2005). Policy Entrepreneurship in the Co-Evolution of Institutions, Preferences, and Technology: Comparing the Diffusion of Totally Chlorine Free Pulp Bleaching Technologies in the US and Sweden. *Research Policy*, 34(9), 1366-1384.
- ROSSITER, W. y Smith, D. J. (2017). Institutions, place leadership and public entrepreneurship: Reinterpreting the economic development of Nottingham. *Local Economy*, 32(4), 374-392.
- SADEGHI, V. J., Nkongolo-Bakenda, J. M., Anderson, R. B. y Dana, L. P. (2019). An institu-

- tion-based view of international entrepreneurship: A comparison of context-based and universal determinants in developing and economically advanced countries. *International Business Review*, 28(6), 1015-88.
- SAENGCHAI, S. y Sutduean, J. (2019). The role of corporate entrepreneurship as a mediator between cultural and environmental factors, and organizational performance in State Government Higher Education Institutions of Thailand. *International Journal of Innovation, Creativity and Change*, 6(10), 258-277.
- SALINAS, A. y Muffatto, M. (2017). Understanding the relationship between institutions and entrepreneurship: A developing country perspective. European Conference on Innovation and Entrepreneurship, ECIE 2017-septiembre, 829-833.
- SANTOS, E., Fernandes, C. I. y Ferreira, J. J. (2019). The role of political and economic institutions in informal entrepreneurship. *World Journal of Entrepreneurship, Management and Sustainable Development*, 15.
- SARASVATHY, S. D. (2001). Causation and effectuation: toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. *Academy of Management Review*, 26(2), 243-263.
- SARASVATHY, S. D. y Venkataraman, S. (2011). Entrepreneurship as method: Open questions for an entrepreneurial future. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(1), 113-135.
- SCHUMPETER, J. A. (1966). *Imperialism: Social Classes. Two Essays*. Meridian Books.
- SHANE, S. A. (2003). *A general theory of entrepreneurship: The individual-opportunity nexus*. Edward Elgar Publishing.
- SINE, W. D. y David, R. J. (2010). Institutions and entrepreneurship. *Research in the Sociology of Work*, 21(1), 1-26.
- SOLEIMANOF, S., Singh, K. y Holt, D. T. (2019). Micro-foundations of corporate entrepreneurship in family firms: An institution-based perspective. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 43(2), 274-281.
- SPIGEL, B. y Harrison, R. (2018). Toward a process theory of entrepreneurial ecosystems. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 12(1), 151-168. DOI: 10.1002/sej.126
- STEPHAN, U., Uhlaner, L. M. y Stride, C. (2015). Institutions and social entrepreneurship: The role of institutional voids, institutional support, and institutional configurations. *Journal of International Business Studies*, 46(3), 308-331.
- SU, J., Zhai, Q. y Karlsson, T. (2017). Beyond red tape and fools: Institutional theory in entrepreneurship research, 1992-2014. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(4), 505-531.
- SU, Z. (2021). The co-evolution of institutions and entrepreneurship. *Asia Pacific Journal of Management*, 38, 1327-1350.
- SZABÓ, K. (2017). Institutional entrepreneurship: Agents' ability and activity for building up new institutions by combining existing elements. *Society and Economy*, 39(3), 359-383. <https://doi.org/10.1556/204.2017.39.3.5>
- TEECE, D. J. (2007). Explicating dynamic capabilities: the nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance. *Strategic Management Journal*, 28(13), 1319-1350.
- THORNTON, P. H., Ocasio, W. y Lounsbury, M. (2012). *The institutional logics perspective: Foundations, research, and theoretical elaboration*. Oxford University Press.

- TOLBERT, P. S., David, R. J. y Sine, W. D. (2011). Studying choice and change: The intersection of institutional theory and entrepreneurship research. *Organization Science*, 22(5), 1332-1344.
- TONOYAN, V., Strohmeier, R., Habib, M. y 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.
- TRANFIELD, D., Denyer, D. y Smart, P. (2003). Towards a methodology for developing evidence-informed management knowledge by means of systematic review. *British Journal of Management*, 14(3), 207-222.
- UCBASARAN, D., Westhead, P. y Wright, M. (2001). The focus of entrepreneurial research: contextual and process issues. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 25(4), 57-80.
- VATAMANYUK, O. y Sukharska, I. (2013). The institution of entrepreneurship in economic system of Ukraine. *Economic Annals-XXI*, 5-6(1), 14-17.
- VECIANA, J. M. (2005). *La creación de empresas un enfoque gerencial*. Barcelona: Colección Estudios Económicos La Caixa.
- VECIANA, J. M. (2007). Entrepreneurship as a scientific research programme. En *Entrepreneurship* (pp. 23-71). Berlín – Heidelberg: Springer.
- VECIANA, J. M. y Urbano, D. (2008). The institutional approach to entrepreneurship research. Introducción.
- VIEGO, V. (2004). Empresarialidad e instituciones: dos nuevas perspectivas del análisis regional contemporáneo. *EURE* (Santiago), 30(90), 41-63.
- WEAVER, K. M., Marchese, A., Vozikis, G. S. y Dickson, P. (2010). Promoting entrepreneurship across the university: the experiences of three diverse academic institutions. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 23(1), 797-806.
- WELTER, F. (2011). Contextualizing entrepreneurship-conceptual challenges and ways forward. *Entrepreneurship theory and Practice*, 35(1), 165-184.
- WIJEN, F. y Ansari, S. (2007). Overcoming inaction through collective institutional entrepreneurship: Insights from regime theory. *Organization Studies*, 28(7), 1079-1100.
- WILLIAMS, C. C. y Bezeredi, S. (2018). An institutional theory of informal entrepreneurship: Some lessons from FYR Macedonia. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 23(03), 1850019-01- 1850019-22.
- WILLIAMS, C. C. y Kosta, B. (2019). Evaluating institutional theories of informal sector entrepreneurship: Some lessons from Albania. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 24(02), 1950009.
- WILLIAMS, C.C. y Shahid, M. (2016). Informal entrepreneurship and institutional theory: Explaining the varying degrees of (in) formalisation of entrepreneurs in Pakistan. *Entrepreneurship and Regional Development*, 28(1-2), 1-25.
- WILLIAMS, N. y Vorley, T. (2015). Institutional asymmetry: How formal and informal institutions affect entrepreneurship in Bulgaria. *International Small Business Journal*, 33(8), 840-861.
- YAN, J. y Sorenson, R. L. (2005). Socioeconomic Institutions, Social Capital, and Entrepreneurship: Are They Similar Between East and West? *Journal of East-West Business*, 10(3), 5-29.

- YAY, T., Yay, G. G., y Aksoy, T. (2018). Impact of institutions on entrepreneurship: a panel data analysis. *Eurasian Economic Review*, 8(1), 131-160.
- ZAHRA, S. A. y Wright, M. (2011). Entrepreneurship's next act. *Academy of Management Perspectives*, 25(4), 67-83.
- ZAHRA, S. A., Wright, M. y Abdelgawad, S. G. (2014). Contextualization and the advancement of entrepreneurship research. *International Small Business Journal*, 32(5), 479-500.
- ZAHRA, S. y Nambisan, S. (2011). Entrepreneurship in global innovation ecosystems. *AMS Review, Springer; Academy of Marketing Science*, 1(1), 4-17. DOI: 10.1007/s13162-011-0004-3
- ZHAI, Q. y Su, J. (2019). A perfect couple? Institutional theory and entrepreneurship research. *Chinese Management Studies*, 13(3), 616-644.
- ZHAI, Q., Su, J., Ye, M. y Xu, Y. (2018). How Do Institutions Relate to Entrepreneurship: an Integrative Model, *Entrepreneurship Research Journal*, 9(2). <https://doi.org/10.1515/erj-2017-0001>
- ZWEIG, D. (2000), Foreign aid, domestic institutions and entrepreneurship: Fashioning management training centre in China. *Pacific Affairs*, 73(2), 209-231.