



POLITICAS DE EMPRENDIMIENTO

AUTOR

JUAN CAMILO HERNANDEZ SUAREZ

DIRECTOR DEL PROYECTO

GERMÁN DANIEL LAMBARDI

UNIVERSIDAD ICESI

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS

ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

SANTIAGO DE CALI

2020

Agradecimientos

Inicialmente a Dios, mis padres, mi tutor y profesores por brindarme el conocimiento necesario para llegar a estas instancias y alcanzar mis metas

Tabla de contenido

1. Resumen.....	4
2. Abstract	4
3. Inicio	5
4. Planteamiento del problema.....	7
5. Instituciones formales e informales	8
6. Políticas de financiamiento	13
7. Políticas de infraestructura.....	15
8. Conclusiones	18
9. Bibliografía	20

1. Resumen

La intención de este estudio es hacer una revisión de la literatura existente sobre el emprendimiento, las condiciones y las políticas necesarias para poder ser aprovechado al máximo a nivel de país como un mecanismo para jalonar el crecimiento económico y disminuir el desempleo, además generar procesos innovadores que ayuden al bienestar de la sociedad. Por último, hacer un acercamiento puntual a países y observar sus acciones en materia de emprendimiento que les haya funcionado y aterrizarlo al caso de Colombia para que sirvan como ejemplo de un buen ecosistema de emprendimiento, facilitándole a la nación su adopción o adaptación para ser implementado

Palabras claves: Entrepreneurship, Políticas, Infraestructura, Financiamiento, Instituciones.

2. Abstract

The intention of this study is to make a literature revision about entrepreneurship, its conditions and politics required in order to maximize it all over the country as a mechanism for economic development and decrease unemployment. Additionally, create innovative processes that help the society welfare. Finally, analyze closely some countries and observe how entrepreneurship works and its effectiveness and apply it in Colombia and then can be used as an example of a good entrepreneurship ecosystem. This will facilitate the nation the adoption or implementation of this system.

Keywords: Entrepreneurship, Policies, Infraestructura, Financiamiento, Instituciones.

3. Inicio

Durante gran parte del siglo pasado, las políticas industriales se centraron en encontrar mecanismos capaces de aprovechar las eficiencias asociadas con la producción a gran escala y, al mismo tiempo, minimizar los efectos negativos resultantes de la concentración industrial (Miniti, 2008) con esto buscaban corregir las fallas de mercado y fomentar las grandes industrias a través de las políticas de estado. Por otra parte, el papel del sector empresarial cambió cuando las ventajas comparativas industriales se desplazaron hacia la actividad económica basada en el conocimiento. Esto se dio inicialmente porque, las grandes empresas de las industrias manufactureras tradicionales perdieron su ventaja competitiva. Y, en segundo lugar, las empresas emprendedoras más pequeñas y flexibles adquirieron nueva importancia en una economía cada vez más basada en el conocimiento (Audretsch & Thurik, 2001)

El surgimiento de estas empresas pequeñas y flexibles dio lugar a un espíritu emprendedor que se arraigó cada vez más en la mentalidad de las personas a nivel mundial, y a su vez permitió la creación de instituciones y mecanismos que fomentan el desarrollo del emprendimiento. (North, 1990) argumenta diciendo que el entorno institucional determina las reglas formales e informales del juego, impone restricciones a la acción humana y, posiblemente, reduce la incertidumbre. Por lo tanto, las instituciones (y las políticas que las configuran) son cruciales para determinar el comportamiento empresarial. Por otra parte, argumenta que espíritu empresarial es el mecanismo a través del cual tiene lugar el crecimiento económico, pero las instituciones (como el entorno político) son las que asignan los esfuerzos empresariales hacia actividades productivas o improductivas al influir en los incentivos y beneficios relativos que ofrece la economía a tales actividades.

En la misma línea podemos encontrar autores como (Angelelli & Prats, 2005) quienes sostienen que las políticas de emprendimiento orientadas a estimular la formación de nuevas empresas cuentan en la actualidad con un creciente consenso a nivel internacional, tanto a nivel político como académico. Consenso basado en la evidencia de que el emprendimiento se encuentra correlacionado de manera positiva con uno de los objetivos fundamentales de la política económica de todo país, el crecimiento y desarrollo económico. De acuerdo con (Reynolds et al., 2005), la actividad empresarial puede considerarse un factor relevante que alienta a las personas a buscar oportunidades de mercado y genera beneficios tanto para ellos como para la sociedad. En este sentido, se reconoce que los empresarios tienen potencial para contribuir a la prosperidad y el bienestar económico.

4. Planteamiento del problema

El objetivo con el trabajo es realizar una revisión bibliográfica, para encontrar información con la cual pudiésemos dar un acercamiento sobre los factores más relevantes al momento de pensar en la orientación de las políticas públicas en materia de emprendimiento, teniendo como base el contexto colombiano, y poder así dar sugerencias para el país.

5. Instituciones formales e informales

La actividad emprendedora esta mediada por dos marcos claves para su creación, implementación y crecimiento; como lo son las instituciones formales e informales. Estas instituciones propician un entorno a partir del cual se desarrolla todo un proceso de interacciones entre los diferentes actores del proceso emprendedor, quienes se ven obligados a convivir, surgir y subsistir en un contexto que en ocasiones no es el más idóneo para realizar actividades empresariales en sus primeras etapas. En adición a esto, (Baumol & Strom, 2007); (Méndez-Picazo et al., 2012) han demostrado que el ambiente institucional se ha postulado como influyente en el impacto del emprendimiento en el desempeño económico y (North, D. C.; Thomas, R. P, 1973) sugieren que las instituciones influyen en los factores endógenos que tienen un impacto directo en el desarrollo económico.

Las instituciones informales que abarcan y afectan el emprendimiento se conoce también como la cultura, y se define como la denotación de una colección de valores, suposiciones, creencias, prácticas, símbolos, normas, sistemas de creación de significado y marcos interpretativos que unen a los miembros de una sociedad entre sí y los distinguen de los de otras sociedades (Hofstede G. , 2001); (Kirkman et al., 2006). A nivel micro, la cultura influye en las cogniciones y los sistemas interpretativos de las personas (Mitchell et al., 2001); (Hofstede et al., 2004). En un nivel más macro, la cultura actúa como un marco de referencia mediante el cual los miembros de la sociedad entienden su relación entre ellos y el entorno que los rodea (Kreiser et al., 2010). La cultura no solo impacta el comportamiento de las personas y su relación entre sí, sino que también tiene una influencia importante en el funcionamiento económico de las sociedades (Inglehart, 1997), (Sapienza et al., 2006), (Tsui et al., 2007); incluida su participación

en actividades empresariales (Thomas & Mueller, 2000) (Hayton & Cacciotti, 2014); (Liñán & Fernandez-Serrano, 2014);.

Por otra parte, la cultura o instituciones informales limita o incentiva la actividad emprendedora en el país ya que son diferentes factores los que se ven involucrados en este proceso como bien sugiere (Dawson, 1998); (Noorderhaven et al., 2004); (Acs & Szerb, 2007); (Acs et al., 2008); (De Clercq et al., 2010); (Dreher & Gassebner, 2013); (Urbano & Alvarez, 2014); al enfatizar en que las políticas institucionales, los procedimientos administrativos, las pautas regulatorias y la composición de la infraestructura influyen en la creación y el mantenimiento de nuevas empresas comerciales en todas las naciones. Siguiendo esta misma línea encontramos a (North, 1994) quien plantea que las percepciones de las personas sobre la conveniencia y la viabilidad de participar en la creación de nuevas empresas comerciales están determinadas por el contexto en el que viven. Los determinantes institucionales, incluido el marco social, político y cultural de una sociedad, configuran los atributos estructurales o las reglas del juego con las cuales conviven los empresarios.

La cultura forma la lente a través de la cual las personas ven el mundo (Oyserman & Lee, 2008). Da forma a sus percepciones, inferencias y juicios sobre sí mismo, los demás y su entorno (Markus & Kitayama, 2003). Como tal, los resultados de las políticas institucionales formales y su efecto sobre las acciones económicas, incluido el nivel de actividad empresarial, dependerán del marco cultural de las sociedades. Sin embargo, como lo menciona (Williamson, 2000) las actividades económicas, a pesar de estar estructuradas y reguladas por las instituciones formales, toman forma dentro del medio cultural de una sociedad.

La otra cara de las instituciones está dada por el ámbito formal, que de igual manera condicionan y afectan la actividad empresarial con las reglas de juego formales de la sociedad

que se definen como aquellas que regulan las relaciones políticas, sociales y económicas proporcionando estructura y orden (North, 1990). Así mismo las instituciones puede ser formales, referidas a reglamentaciones políticas, legales, económicas y contratos diseñados para delimitar (en términos legales) el comportamiento de los individuos y facilitar el intercambio político y económico. También, pueden ser informales las cuales coordinan la interacción social y afectan la aplicación, interpretación y cumplimiento de las normas formales, es decir, lo que es permisible o no en las relaciones humanas (North, 1990, 2005).

En los últimos años este tipo de institución se ha convertido en focos de investigación para un gran número de estudiosos quienes buscan determinar el rol e impacto del ámbito formal dentro del engranaje empresarial de un país, autores como (Bruton et al., 2010); (Carlsson et al., 2013) hacen parte de los académicos que hacen hincapié al decir que el campo del emprendimiento se ha vuelto más robusto al usar una lente institucional para comprender la variación de la actividad empresarial entre los países. Especialmente, (Bruton, 2010) y (Baumol & Strom, 2007) sugieren que, teniendo en cuenta este vínculo con las instituciones, el dominio evolutivo de la iniciativa empresarial debe considerarse como un elemento importante para ser incluido en el complejo proceso de desarrollo.

En adición a esto, todos los países tienen condiciones y características diferentes cuando de creación de empresas se trata, sin embargo, algunos autores que han realizado investigaciones referentes a estos temas han encontrado evidencia que este tipo de instituciones pueden llegar a entorpecer y desincentivar el emprendimiento, y la creación de nuevas empresas debido a diferentes razones. Dentro de estas razones se encuentran: el gran número de mecanismos reguladores y de control, la cantidad de impuestos a pagar, garantías para la instauración de las empresas, altos niveles de burocracia y tiempos para la creación de empresas, entre otros. Por

ejemplo, investigadores como (Djankov et al.,2002) descubrieron que aquellos gobiernos que crean muchas regulaciones como mecanismos de control desalientan la intención de convertirse en empresarios.

Del mismo modo, autores como (Van Stel, Storey, & Thurik, 2007) realizaron un ejercicio con datos, y aunque sus hallazgos no son concluyentes en términos de la cantidad de impuestos requeridos para iniciar un nuevo negocio, muestran que la burocracia disuade la actividad empresarial. (Djankov et al., 2010) investigan de igual forma cómo los impuestos afectan de manera conjunta tanto la inversión como el emprendimiento. Proporcionan evidencia que sugiere que los impuestos tienen un impacto adverso. Adicionalmente, tanto en los canales financieros, como la inversión agregada y la inversión extranjera directa, afectan la actividad empresarial (Belitski et al., 2016). Autores con argumentos y posiciones similares como (Lawless, 2013), sugiere que la cantidad de impuestos también desalienta la inversión extranjera directa, lo que implica un menor nivel de capital desde el extranjero. Esto, a su vez, disuade la formación de nuevos negocios y la posibilidad de un crecimiento constante.

Dentro del mismo ámbito, autores que exponen las implicaciones generadas por las burocracias encontramos a (Muñoz & Kibler, 2016) quienes discuten que la productividad se pierde al lidiar con burocracias y regulaciones ineficientes que requieren mucho tiempo para iniciar un proyecto empresarial. Empíricamente, (Monteiro & Assunção, 2012) analizan el impacto de la simplificación de la burocracia en el tiempo requerido para iniciar un negocio con formalización de microempresas en Brasil. Observan que el número de nuevas empresas aumenta cuando se reduce la duración del proceso de burocracia.

El último de los factores que en términos generales pueden afectar la creación empresas se encuentra que, el tiempo requerido para iniciar un negocio disuade el emprendimiento que crea

empleo. (Aparicio et al., 2016) descubrieron que el tiempo requerido para crear una empresa emergente tiene un impacto negativo en el emprendimiento. Sus resultados muestran que las regulaciones benefician a las empresas establecidas, desalientan la competencia en toda la industria y, en última instancia, reducen el crecimiento económico. En otra conclusión similar tenemos que, las empresas jóvenes prefieren ubicar sus plantas donde mejor regulación se ofrece protección (Chowdhury et al., 2015); (Coeurderoy & Murray, 2008).

6. Políticas de financiamiento

Según lo mencionado anteriormente, es necesario de una institucionalidad sólida que garantice las condiciones necesarias y un ambiente en el cual exista igualdad de condiciones para quienes deseen participar de él. A su vez es necesario para que el entorno institucional funcione de manera eficiente, se debe tener no solo mercados libres y abiertos, sino también un sistema legal sólido, la aplicación de los derechos de propiedad, una política monetaria estable y niveles bajos de regulación comercial y laboral (Bennett & Nikolaev, 2016); (Gwartney et al., 2016).

El capital es una de las variables más fuertes al momento de considerar iniciar un negocio ya sea con recursos propios o con alguna clase de apadrinamiento, pues estudios sugieren que el capital financiero es un determinante fuerte de la iniciativa empresarial (Acs & Szerb, 2007); (Fairlie & Krashinsky, 2012). Esto se debe a que el capital financiero reduce las restricciones de liquidez (Blanchflower & Oswald, 1998); (Evans & Jovanovic, 1989); (Holtz-Eakin et al., 1994); (Lindh & Ohlsson, 1996) y proporciona un colchón que puede ayudar a las empresas nacientes a sobrevivir durante sus años formativos (Bates, 1990).

La evidencia sugiere que en entornos institucionales de alta calidad donde la propiedad intelectual y privada está protegida, hay bajos niveles de regulación e intervención mínima del gobierno (Gwartney et al., 1999); (Nikolaev et al., 2018). En entornos institucionales de alta calidad, los empresarios enfrentan menos incertidumbre debido a una política monetaria estable, menores costos administrativos, laborales y financieros; lo que finalmente reduce los costos de iniciar y operar nuevas empresas comerciales (De Soto, 2000). Las personas en entornos institucionales de alta calidad deberían enfrentar menos restricciones para recibir préstamos

externos, subvenciones y otras fuentes de capital financiero, como la financiación ángel. Por lo tanto, las fuentes propias de capital financiero de un individuo se convierten en una de las muchas diferentes opciones para recaudar fondos. Si las personas carecen de sus propias fuentes de financiación, pueden pedir prestados fondos con la promesa de un reembolso futuro (Román et al., 2012).

En entornos institucionales de baja calidad, las personas a menudo tienen dificultades para acceder al capital (De Soto, 2000) y por ende se dificulta financiar sus proyectos. Los países con menor nivel de libertad económica tienen significativamente más controles de capital y regulaciones financieras que pueden obstaculizar las transferencias de capital financiero (Gwartney et al.2016) y, a su vez, reducen la probabilidad de innovación exitosa (King & Levine, 1993) y el espíritu empresarial (Acs & Szerb, 2007). Debido a que recibir préstamos externos, subvenciones y otras fuentes de capital financiero es más difícil en entornos institucionales de baja calidad (De Soto, 2000), podemos concluir que las propias fuentes de capital de un individuo son cruciales para iniciar y administrar nuevas empresas. Por lo tanto, esperamos que el capital financiero sea más importante para el emprendimiento en entornos institucionales de baja calidad (Román et al., 2012). Si las instituciones de baja calidad dificultan el acceso al capital financiero, los empresarios deben confiar cada vez más en sus propias fuentes de financiación (Román et al., 2012).

Además, los países con un nivel más bajo de libertad económica se caracterizan por altos niveles de corrupción, falta de respeto por el estado de derecho y un sector público más grande (Gwartney et al. 2016), lo que significa que los empresarios necesitarán más recursos para superar esa burocracia carga regulatoria para poder lanzar con éxito su propio negocio.

7. Políticas de infraestructura

Para fomentar el emprendimiento en el país es necesario que las políticas públicas vayan encaminadas a este objetivo; tal como lo muestran (Hart, 2003); (Kuratko, 2013) a través de su evidencia empírica, argumentan que las políticas públicas pueden contribuir al crecimiento económico al impulsar la innovación y fortalecer nuevos proyectos empresariales. Dado que no es suficiente con tener sólidas instituciones estatales y privadas, ni con adecuadas políticas de financiamiento. Es por eso necesaria no solo una articulación entre los aspectos antes mencionados sino también es importante una vinculación con las políticas de infraestructura que fomenten las actividades innovadoras.

Dentro de los mecanismos estructurales a través de los cuales el gobierno puede fomentar el emprendimiento se destacan las incubadoras y los centros tecnológicos, sin embargo, entre ellas hay diferencias, pero a pesar de ello según (OCDE, 2011) son dos de los instrumentos más populares que emplean los gobiernos para fortalecer el espíritu empresarial y la innovación, especialmente a nivel regional. Las universidades, como instituciones responsables de crear y transferir conocimiento a través de la educación y la colaboración con las empresas, también pertenecen a este grupo de infraestructuras (Roig-Tierno et al., 2015).

Esta clase de infraestructuras actúan como intermediarias según (Chatterji et al., 2013), y su misión principal consiste en proporcionar servicios que tengan como objetivo impulsar una o más fases de actividad innovadora en los campos de creación y adquisición de conocimiento y tecnología (Roig-Tierno et al., 2015). La propiciación de infraestructura para crear y fomentar empresas con características innovadoras puede aprovechar para en lugar de centrarse en atraer

inversión extranjera, los gobiernos regionales pueden tratar de aprovechar el potencial de su entorno local (desarrollo endógeno) para crear empleo y estimular la industria (Riog-Tierno et al., 2015).

Como se mencionó anteriormente es necesaria cierta infraestructura para el aprovechar y potenciar las nuevas empresas que tienen la capacidad de innovar e impactar en los mercados locales, dentro de estas se encuentran: Incubadoras para empresas innovadoras que son instrumentos locales de apoyo para la innovación (Riog-Tierno et al., 2015). La segunda entidad necesaria que ayudan a los emprendedores innovadores es el centro tecnológico, los centros tecnológicos tienen como objetivo promover y difundir la innovación y el desarrollo tecnológico como un medio para mejorar la competitividad empresarial. El tercer y último tipo de institución tratados que proporciona infraestructuras para mejorar el espíritu empresarial innovador es la universidad, las universidades forman un vínculo fundamental entre negocios y crecimiento. A nivel regional, estas entidades son responsables de la creación y transferencia de conocimiento y de la educación de potenciales emprendedores.

Uno de los primeros autores en estudiar los efectos de la creación y expansión de empresas en el crecimiento económico y el empleo fue David Audretsch, quien a partir de un análisis en profundidad de todas las empresas estadounidenses entre 1969 y 1976, (Audretsch & Feldman, 1996), demostró que las pequeñas empresas crean el 81% de los empleos. Estudios más recientes informan que las iniciativas empresariales contribuyen a niveles más altos de desarrollo económico (Audretsch et al., 2006); (Buddelmeyer et al., 2009). Los estudios del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (Kelley et al., 2012); (Reynolds et al., 2000) también confirman esta relación positiva entre empresas innovadoras y crecimiento. Por lo tanto, es de vital importancia para el ecosistema empresarial y como complemento dentro de las políticas

públicas, tener en cuenta una infraestructura competente, oportuna y eficiente que garantice a nuevos empresarios y emprendedores las condiciones y el apoyo necesario para fomentar la innovación dentro de sus proyectos, impulsando a la vez la economía regional y nacional generando crecimiento y empleos.

8. Conclusiones

Este proyecto de investigación aporta de manera significativa a la literatura ya existente, que busca encontrar los factores más relevantes al momento de implementar políticas públicas en el ámbito del emprendimiento, en este caso para Colombia. Primero, se presentan una serie de argumentos que sustentan la importancia de una buena articulación entre las instituciones formales e informales y su rol en el desarrollo de la actividad emprendedora dentro de una sociedad o nación. Entre los países objeto de estudio se tenemos a China y Alemania. Para el primer país mencionado encontramos que las conexiones políticas pueden facilitar los recursos y la protección privada de los derechos de propiedad y, por lo tanto, la reinversión empresarial en ausencia de un mercado desarrollado e instituciones legales, se observa que aproximadamente dos tercios (68%) de los empresarios en los datos de la encuesta tenían conexiones políticas, lo que puede sugerir la importancia de las conexiones políticas en el crecimiento empresarial de China (Zhou, 2013). Esto significa que, para tener éxito en los negocios, un empresario chino a menudo necesita no solo habilidades comerciales sino también una inversión política continua (Zhou, 2009).

Para el caso alemán el principal problema que enfrenta para convertirse en un ecosistema próspero para los empresarios es su "barrera cultural": tres cuartos de las personas en Alemania no consideran deseable iniciar un negocio. Alemania necesita políticas que afecten los valores sociales y las actitudes hacia el emprendimiento (Fuerlinger et al., 2015). Estos dos casos son ejemplos en los cuales podemos ver como las instituciones formales (el estado) e informales (la sociedad) influyen en el proceso de creación de empresas al interior de esos países.

Segundo, se muestra la importancia de contar con los mecanismos necesarios para la financiación de nuevos proyectos tanto de las entidades estatales como de organismos privados que facilitan la actividad emprendedora. Continuando con nuestra línea de investigación sobre Alemania encontramos que los Gründerfonds de alta tecnología y el programa EXIST son dos ejemplos exitosos de las escisiones del gobierno alemán cofinanciamiento fuera de las universidades. El programa EXIST apoya el desarrollo de tecnología en etapas tempranas y la transición al mercado. Pero a menudo, se necesita capital en una etapa anterior para validar los beneficios de la tecnología y su mercado potencial. Las "subvenciones de prueba de concepto" o los fondos de incubación en la fase previa a la semilla podrían ayudar a cerrar esa brecha importante en el proceso de transferencia de tecnología (Fuerlinger et al., 2015).

Por último, se resalta la importancia de crear y propiciar una infraestructura adecuada para el desarrollo del emprendimiento en el territorio nacional, destacando la importancia de la participación del estado, entidades privadas y universidades en estos procesos. Como podemos ver, para Alemania la mayoría de las leyes de educación terciaria estatales otorgan más autonomía a las universidades. Este cambio estructural podría usarse para renegociar el acuerdo de desempeño entre los financieros y las universidades, lo que podría incentivarlos a desarrollar una nueva reputación en excelencia empresarial y creación de spin-off, junto a la excelencia en investigación o enseñanza (Fuerlinger et al., 2015).

9. Bibliografía

(s.f.). Obtenido de Journal of Economic Perspectives.

Acs, Z. J., & Szerb, L. (Marzo de 2007). *Springer Link*. Obtenido de Small Business Economics:
<https://link.springer.com/article/10.1007/s11187-006-9012-3>

Acs, Z. J., Desai, S., & Hessels, J. (5 de Septiembre de 2008). *Springer Link*. Obtenido de Small Business Economics volume: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11187-008-9135-9>

Angelelli, P., & Prats, J. (2005). *Fomento de la actividad emprendedora en América Latina y el Caribe: Sugerencias para la formulación de proyectos*. Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.

Aparicio, S., Urbano, D., & Audretsch, D. (Enero de 2016). *Science Direct*. Obtenido de Institutional factors, opportunity entrepreneurship:
<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0040162515000992>

Audretsch, D. B., & Feldman, M. P. (Junio de 1996). *JSTOR*. Obtenido de American Economic Association: <https://www.jstor.org/stable/2118216?seq=1>

Audretsch, D. B., & Thurik, A. R. (1 de Marzo de 2001). *Oxford Academic*. Obtenido de Industrial and Corporate Change: <https://academic.oup.com/icc/article-abstract/10/1/267/736973>

Audretsch, D. B., Keilbach, M. C., & Lehmann, E. E. (2006). *Oxford University Press*. Obtenido de Oxford University Press.

Bates, T. (Noviembre de 1990). *JSTOR*. Obtenido de The MIT Press:

<https://www.jstor.org/stable/2109594?seq=1>

Baumol, W. J., & Strom, R. J. (2007). *Strategic Entrepreneurship Journal*. Obtenido de I(3–4), 233–237.

Baumol, W. J., & Strom, R. J. (Diciembre de 2007). *Wiley Online Library*. Obtenido de

<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/sej.26>

Belitski, M., Chowdhury, F., & Desai, S. (Junio de 2016). *Springer Link*. Obtenido de Small Business Economics: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11187-016-9724-y>

Bennett, D. L., & Nikolaev, B. (20 de Mayo de 2016). *Cambridge University Press*. Obtenido de

Journal of Institutional Economics: <https://www.cambridge.org/core/journals/journal-of-institutional-economics/article/factor-endowments-the-rule-of-law-and-structural-inequality/08EAC22D5F70BA34F7742A217AEEEE31F>

Blanchflower, D. G., & Oswald, A. J. (Enero de 1998). *University of Chicago Press Journals*.

Obtenido de Journal of Labor Economics:

<https://www.journals.uchicago.edu/doi/abs/10.1086/209881>

Bruton, G. D., Ahlstrom, D., & Li, H.–L. (1 de Mayo de 2010). *Sage Journals*. Obtenido de

Entrepreneurship Theory and Practice:

<https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1111/j.1540-6520.2010.00390.x>

Buddelmeyer, H., Jensen, P. H., & Webster, E. (15 de Mayo de 2009). *Oxford University Press*.

Obtenido de <https://academic.oup.com/oep/article-abstract/62/2/261/2362051>

Carlsson, B., Braunerhjelm, P., McKelvey, M., Olofsson, C., Persson, L., & Ylinenpää, H.

(Diciembre de 2013). *Springer Link*. Obtenido de Small Business Economics:

<https://link.springer.com/article/10.1007/s11187-013-9503-y>

Chatterji, A., Glaeser, E., & Kerr, W. (2013). *University of Chicago Press Journals*. Obtenido de

Innovation Policy and the Economy:

<https://www.journals.uchicago.edu/doi/abs/10.1086/674023>

Chowdhury, F., Terjesen, S., Audretsch, D., & Belitski. (2015). *Springer Link*. Obtenido de

European Journal of Law and Economics:

<https://link.springer.com/article/10.1007/s10657-014-9464-x>

Coeurderoy, R., & Murray, G. (2008). Regulatory Environments and the Location Decision:

Evidence from the Early Foreign Market Entries of New-Technology-based Firms. En R.

Coeurderoy, G. Murray, & J. Cantwell (Ed.). Londres, UK: Palgrave Macmillan, London.

Obtenido de Location of International Business Activities.

Dawson, J. W. (1998). *Economic Inquiry* (Vol. 36). WEAI. Obtenido de

<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1465-7295.1998.tb01739.x>

De Clercq, D., Danis, W. M., & Dakhli, M. (2010). The moderating effect of institutional context

on the relationship between associational activity and new business activity in emerging

economies. En D. D. De Clercq, *The moderating effect of institutional context on the*

relationship between associational activity and new business activity in emerging

economies (Vol. 19, págs. 85-101). Elsevier.

doi:<https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2009.09.002>

- De Soto, H. (2000). *The mystery of capital: Why capitalism triumphs in the West and fails everywhere else*. NY: Civitas Books.
- Dheer, R. J. (5 de Diciembre de 2016). *Springer Link*. Obtenido de Small Business Economics: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11187-016-9816-8>
- Djankov, S., Ganser, T., McLiesh, C., Ramalho, R., & Shleifer, A. (Julio de 2010). *American Economic Association*. Obtenido de AMERICAN ECONOMIC JOURNAL: MACROECONOMICS: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/mac.2.3.31>
- Dreher, A., & Gassebner, M. (Junio de 2013). *Springer Link*. Obtenido de Public Choice: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11127-011-9871-2>
- Evans, D. S., & Jovanovic, B. (Agosto de 1989). *University of Chicago Press Journals*. Obtenido de University of Chicago Press Journals
- Fairlie, R. W., & Krashinsky, H. A. (18 de Enero de 2012). *Wiley Online Library*. Obtenido de <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1475-4991.2011.00491.x>
- Fuerlinger, G., Fandl, U., & Funke, T. (24 de Febrero de 2015). *Brill*. Obtenido de https://brill.com/view/journals/thj/2/1/article-p1_3.xml
- Gwartney, J. D., Lawson, R. A., & Holcombe, R. G. (Diciembre de 1999). *JSTOR*. Obtenido de Mohr Siebeck GmbH & Co. KG: <https://www.jstor.org/stable/40752161?seq=1>
- Gwartney, J., Lawson, R., & Hall, J. (2016). *The Fraser Institute*. Obtenido de <http://www.freetheworld.com>.
- Hart, D. M. (2003). *The emergence of entrepreneurship policy*. Cambridge, UK: Cambridge.

- Hayton, J., & Cacciotti, G. (2014). *Handbook of Research On Entrepreneurship. Handbook of Research On Entrepreneurship*. (A. Fayolle, Ed.) Elgar original reference. Obtenido de <https://www.elgaronline.com/view/edcoll/9780857936912/9780857936912.00014.xml>
- Hofstede, G. (2001). *Culture's consequences: comparing values, behaviors, institutions and organizations across nations*. Thousand Oaks, California: Sage Publication.
- Hofstede, G., Noorderhaven, N. G., Thurik, A. R., Uhlaner, L. M., Wennekers, A. R., & Wildeman, R. E. (2004). *Culture's role in entrepreneurship: self-employment out of dissatisfaction. Innovation, entrepreneurship and culture: The interaction between technology, progress and economic growth*. Cheltenham, UK - Northampton, MA, USA: Edward Elgar.
- Holtz-Eakin, D., Joulfaian, D., & Rosen, H. S. (1994). *National Bureau of Economic Research*. Obtenido de <https://www.nber.org/papers/w4526>
- Inglehart, R. (1997). *Modernization and postmodernization: cultural, economic, and political change in 43 societies (Vol. Princeton University Press*.
- Kelley, D. J., Singer, S., & Herrington, M. (2012). *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Global Report*. Londres, UK: Global Entrepreneurship Research Association, London Business School.
- King, R. G., & Levine, R. (Septiembre de 1993). *Journal of Monetary Economics*. Obtenido de Theory and evidence*:
http://faculty.haas.berkeley.edu/ross_levine/papers/1993_jme_entrepreneurship.pdf

Kirkman, B. L., Lowe, K. B., & Gibson, C. B. (4 de Mayo de 2006). *Springer Link*. Obtenido de Journal of International Business Studies:

<https://link.springer.com/article/10.1057/palgrave.jibs.8400202>

Kreiser, P. M., Marino, L. D., Dickson, P., & Weaver, K. M. (1 de Septiembre de 2010). *Sage Journals*. Obtenido de Entrepreneurship Theory and Practice:

<https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1111/j.1540-6520.2010.00396.x>

Kuratko, D. F. (2013). *Entrepreneurship: Theory, process, and practice*. Cengage Learning.

Lawless. (Enero de 2013). *Wiley Online Library*. Obtenido de

<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1468-0335.2012.00934.x>

Lindh, T., & Ohlsson, H. (1 de Noviembre de 1996). *Oxford University Press*. Obtenido de The Economic Journal: <https://academic.oup.com/ej/article-abstract/106/439/1515/5159197>

Liñán, F., & Fernandez-Serrano, J. (Abril de 2014). *Springer Link*. Obtenido de Small Business Economics: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11187-013-9520-x>

Markus, H. R., & Kitayama, S. (2003). *Psychological Inquiry*.

doi:<https://doi.org/10.1080/1047840X.2003.9682893>

Méndez-Picazo, M.-T., Galindo-Martín, M.-Á., & Ribeiro-Soriano, D. (28 de Noviembre de 2012). *Regional Studies Association*. Obtenido de Journal:

https://rsa.tandfonline.com/doi/full/10.1080/08985626.2012.742323?casa_token=Cn-LIAtv0bcAAAAA%3A2kuN-8o1pHstS_aUg0G6GWnDYFxE_8SeA226ZJt0ng-K-ZGNXTWv_-WqSfa_g2MueGdtmf_IIdmoDD0#.Xrb59mhKjIU

- Miniti, M. (1 de Septiembre de 2008). *Sage Journal*. Obtenido de Entrepreneurship Theory and Practice: <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1111/j.1540-6520.2008.00255.x>
- Mitchell, R. K., Smith, B., Seawright, K. W., & Morse, E. A. (30 de Noviembre de 2001). *Academy of Management*. Obtenido de Academy of Management Journal: <https://journals.aom.org/doi/abs/10.5465/1556422>
- Monteiro, J. C., & Assunção, J. J. (Septiembre de 2012). *ScienceDirect*. Obtenido de Journal of Development Economics: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0304387811001052>
- Muñoz, P., & Kibler, E. (Abril de 2016). *Science Direct*. Obtenido de Journal of Business Research: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0148296315005214>
- Nikolaev, B. N., Boudreaux, C. J., & Palich, L. (11 de Febrero de 2018). *Wiley Online Library*. Obtenido de <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/jsbm.12400>
- Noorderhaven, N., Thurik, R., Wennekers, S., & Van Stel, A. (1 de Septiembre de 2004). *Sage Journal*. Obtenido de Entrepreneurship Theory and Practice: <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1111/j.1540-6520.2004.00057.x>
- North. (2005). *Understanding the process of economic change*. NJ: Princeton University Press.
- North, D. C. (1990). *Cambridge University Press*. Obtenido de The Journal of Economic History: <https://www.cambridge.org/core/journals/journal-of-economic-history/article/institutions-institutional-change-and-economic-performance-by-northdouglass-c-cambridge-cambridge-university-press-1990-pp-viii-152-3250-cloth-1095-paper/10A9CA874B8E8231EF3A6912A>

North, D. C. (1994). *Economic performance through time. The American Economic Review.*

North, D. C.; Thomas, R. P. (1973). *The rise of the western world: A new economic history.* UK: Cambridge University Press.

OCDE. (2011). *Regions and innovation policy. Reviews of regional innovation.* OCDE Publishing.

Oyserman, D., & Lee, S. W. (2008). *APA PsycNet.* Obtenido de APA PsycArticles: Journal Article: <https://psycnet.apa.org/doiLanding?doi=10.1037%2F0033-2909.134.2.311>

Reynolds, P. D., Hay, M., Bygrave, W. D., Camp, S. M., & Autio, E. (2000). *Global entrepreneurship.* Obtenido de Executive report: <http://www.esbri.se/pdf/gem-rapport.pdf>

Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., . . . Chin, N. (Abril de 2005). *Springer link.* Obtenido de Small Business Economics: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11187-005-1980-1>

Roig-Tierno, N., Alcázar, J., & Ribeiro-Navarrete, S. (Abril de 2015). *ScienceDirect.* Obtenido de ELSEVIER: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0148296315002416>

Román, C., Congregado, E., & Millán, J. M. (4 de Abril de 2012). *ScienceDirect.* Obtenido de ELSEVIER: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0883902612000195>

Sapienza, P., Guiso, L., & Zingales, L. (2006). *American Economic Association.* Obtenido de Journal of Economic Perspectives: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.20.2.23>

Thomas, A. S., & Mueller, S. L. (1 de Junio de 2000). *Springer Link*. Obtenido de Journal of International Business Studies:

<https://link.springer.com/article/10.1057/palgrave.jibs.8490906>

Tsui, A. S., Nifadkar, S. S., & Ou, A. Y. (1 de Junio de 2007). *Sage Journals*. Obtenido de Journal of Management:

<https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/0149206307300818>

Urbano, D., & Alvarez, C. (Abril de 2014). *Springer Link*. Obtenido de Small Business Economics: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11187-013-9523-7>

Urbano, D., Aparicio, S., & Audertsch, D. B. (2019). Institutional Context, Entrepreneurial Activity, and Social Progress. En S. A. David Urbano. Springer Nature Switzerland.

Van Stel, A., Storey, D. J., & Thurik, A. R. (Marzo de 2007). *Springer Link*. Obtenido de Small Business Economics: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11187-006-9014-1>

Williamson, O. E. (Septiembre de 2000). *American Economic Association*.

doi:10.1257/jel.38.3.595

Zhou, W. (Abril de 2009). *Science Direct*. Obtenido de Elsevier:

<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0305750X08003367>

Zhou, W. (Marzo de 2013). *Science Direct*. Obtenido de Elsevier:

<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0883902612000699>