

¿AYUDAN LAS INSTITUCIONES A ENTENDER EL EMPRENDIMIENTO?

LUCIO FUENTEISAZ (*)

CONSUELO GONZÁLEZ

JUAN P. MAÍCAS

Universidad de Zaragoza

La idea de que el emprendimiento constituye uno de los principales motores de la actividad económica y, en consecuencia, del desarrollo de un país o región, ha estado presente en las últimas décadas en el discurso de académicos, directivos y políticos. A resultas de este interés, su análisis, tanto desde el punto de vista del impulso que supone en el crecimiento

económico como desde la creación de empleo y la innovación, se ha traducido en una prolífica corriente de investigación que tiene como pretensión identificar y comprender los factores que determinan el nivel de emprendimiento de un país.

Una de las conclusiones más importantes que se desprende de estos estudios es que es posible observar diferencias considerables en las tasas de creación de empresas entre países (Stenholm, Acs y Wuebker, 2013), así como que los determinantes del emprendimiento pueden estudiarse con diferentes niveles de análisis (Verheul, Wennekers, Audretsch y Thurik, 2002). En este sentido, algunos estudios intentan explicar esas diferencias desde un enfoque microeconómico, utilizando modelos de decisión ocupacional para explicar por qué los individuos escogen la opción del autoempleo frente a la alternativa de trabajar por cuenta ajena. Otros trabajos analizan el fenómeno desde una perspectiva mesoeconómica, y se centran en factores específicos de los mercados, como el beneficio, el crecimiento de la producción o la intensidad de capital y en su influencia en la entrada y salida de empresas de los mismos. Finalmente, una tercera corriente utiliza una aproximación macroeconómica, donde son factores de naturaleza económica, política, social y cultural los que explicarían las diferencias entre las tasas de emprendimiento entre países (Verheul *et al.*, 2002).

En línea con esa última aproximación, estudios como el de van Stel, Carree y Thurik (2005) sugieren que exis-

ten claras diferencias en las tasas de emprendimiento en función del nivel de desarrollo que existe en cada país. En esta misma línea de razonamiento, Wennekers, van Stel, Thurik y Reynolds (2005) aportan en su investigación evidencia empírica de la compleja relación que existe entre nivel de desarrollo y emprendimiento. Estos autores muestran la existencia de una relación en forma de U entre estas dos dimensiones, de manera que las mayores tasas de creación de empresas se encuentran en los países con niveles de renta más bajos, pero también en las economías más desarrolladas (Wennekers *et al.*, 2005). Sin embargo, la relativa estabilidad de las diferencias en los niveles de emprendimiento entre países a lo largo del tiempo sugiere que existen otros factores, al margen de los estrictamente económicos, capaces de explicar estas diferencias (Uhlener y Thurik, 2007). Algunos autores sugieren que los factores institucionales pueden ayudarnos a tener una mejor comprensión del fenómeno del emprendimiento y de las diferencias que se observan entre países (Aidis, Estrin y Mickiewicz, 2012; Stenholm *et al.*, 2013). No debería de extrañarnos esta afirmación por cuanto las instituciones desempeñan un papel fundamental en el proceso de creación de empresas, en la medida que constituyen la estructura de incentivos que condiciona las acciones de los distintos agentes y con su comportamiento pueden facilitar (también obstruir) el desarrollo de actividades empresariales (Baumol, 1990).

No obstante, a pesar del interés creciente por desentrañar la influencia que las instituciones poseen so-

bre el emprendimiento, existe poco consenso acerca de cuáles son las dimensiones más relevantes y cómo afectan éstas realmente a la tasa de emprendimiento (Estrin, Korosteleva y Mickiewicz, 2012). Este trabajo pretende adherirse al debate anterior, profundizando en la relación que existe entre las instituciones y el emprendimiento. A tal efecto, nos servimos de la distinción habitual que se realiza entre instituciones formales e informales para ofrecer una fotografía más completa y desagregada del fenómeno objeto de estudio. Con este objetivo en mente se realiza un análisis *cluster* a partir de una amplia muestra de países participantes en el proyecto GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*), con el propósito de identificar grupos de países similares en cuanto a su marco institucional, evaluando si estas agrupaciones conllevan también diferencias en la tasa de creación de empresas.

Pensamos que este análisis contribuye a mejorar la comprensión de la relación que existe entre las instituciones y el emprendimiento, proporcionando una visión más precisa sobre el papel que juega el entorno institucional en el fomento de la actividad emprendedora. Las evidencias encontradas en nuestro análisis apuntan a que la dinámica emprendedora presenta niveles distintos en países con entornos institucionales dispares.

EL EMPRENDIMIENTO Y LAS INSTITUCIONES

No cabe duda que las condiciones del entorno pueden facilitar o desincentivar la puesta en marcha de iniciativas emprendedoras. Cuando se hace referencia a dicho entorno se piensa habitualmente en factores como las reglas que regulan la actividad económica, la actuación gubernamental, su estabilidad, la cultura de la sociedad o su nivel educativo. Estos factores (y otros similares) se engloban con frecuencia bajo la etiqueta *instituciones*. Con carácter general, podemos afirmar que una mayor calidad de éstas disminuye la asimetría informativa que existe en el mercado, con el consiguiente efecto positivo en la actividad emprendedora. Del mismo modo, la deficiencia en el ámbito institucional lleva a los mercados a ser más opacos y menos competitivos, lo que puede desincentivar la apertura de nuevos negocios.

Existen numerosas definiciones para el concepto institución, aunque dos de las más aceptadas son la propuesta por Douglass C. North (1990) que las define como «las reglas del juego en una sociedad» o, más formalmente, como «las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana», y la enunciada por el sociólogo W. Richard Scott (1995), que se refiere a éstas como «estructuras regulativas, normativas y cognitivas que dan estabilidad y sentido a la conducta social».

Un análisis más detallado de las mismas nos permite diferenciar entre instituciones formales e informales. Las primeras representan estructuras codificadas y reglas explícitas que moldean la interacción entre

los miembros de la sociedad. Vienen definidas por reglas políticas, económicas y regulativas (North, 1990). Estas instituciones pretenden promover el orden y la estabilidad a través de guías que delimitan el comportamiento de los individuos y facilitan el intercambio político y económico. Para aproximar las instituciones formales se han utilizado con frecuencia los indicadores desarrollados por Kaufmann, Kraay y Mastruzzi para el Banco Mundial. Estos autores definen la gobernabilidad como el conjunto de tradiciones e instituciones a través de las cuales se ejerce la autoridad en un país, lo que incluye el proceso por el que se escogen, supervisan y reemplazan los gobiernos, la capacidad del gobierno para implantar políticas sólidas y el respeto a las instituciones que rigen las interacciones económicas y sociales entre los ciudadanos (Kaufmann, Kraay y Mastruzzi, 2009). Otro conjunto de indicadores empleado con frecuencia al hablar de instituciones formales es el que se deriva del proyecto *Doing Business*, también dependiente del Banco Mundial (<http://www.doingbusiness.org/>). Entre otras, el proyecto proporciona medidas cuantitativas sobre la regulación empresarial o la protección de los derechos de propiedad y su aplicación comparada, para un total de 189 países.

Las instituciones informales, por su parte, son reglas que nunca han sido ideadas conscientemente sino que provienen de la información que se ha transmitido socialmente y se identifican con lo que denominamos cultura (North, 1990). Es el caso de los códigos de conducta, las normas de comportamiento o las convenciones. La cultura de un país constituye «estándares creados y aprendidos por la percepción, cognición, juicio o comportamiento adquirido por los miembros de determinado grupo» (Fu *et al.*, 2004, p. 288). North (1990) y Scott (1995) afirman que la cultura y las costumbres constituyen un elemento fundamental en la composición de las instituciones. Con carácter general, la literatura que considera la cultura como institución informal es amplia, aunque su medida y conceptualización son temas sobre los que todavía se debate, de modo que hasta la fecha son pocos los trabajos que estudian el modo en que la cultura afecta al emprendimiento (Kreiser, Marino, Dickson y Weaver, 2010).

Una parte importante de la investigación en emprendimiento que considera las variables culturales utiliza las dimensiones propuestas por Hofstede (1980, 2001), que muestra cómo la cultura de las sociedades y las organizaciones se ve influida por los agrupamientos culturales a nivel nacional y regional. Este autor define la cultura de manera amplia, como un conjunto de valores, creencias, normas y costumbres que definen las características comunes de los individuos de una sociedad y apoyan a las instituciones formales.

El resultado de la discusión precedente debería llevarnos a concluir que las instituciones juegan un papel importante en las decisiones y acciones de los distintos actores de la sociedad en general y en la explicación de las diferencias observadas entre las tasas de emprendimiento entre países en particular.

Si entramos en los detalles de cómo las instituciones pueden ayudarnos a entender el fenómeno empre-

dedor, la literatura postula que estas incrementan la confianza en las transacciones y facilitan el emprendimiento. En palabras de Knight (1997, p. 696) «no es posible entender la racionalidad de la acción del individuo sin tener en cuenta el contexto institucional y cultural donde se toman las decisiones».

Empíricamente, uno de los primeros trabajos que relaciona calidad institucional y actividad emprendedora es el de Baumol (1990), que argumenta que las diferencias en los niveles de emprendimiento entre países se deben, entre otros, a factores institucionales. Además, las instituciones no sólo influyen sobre la tasa de actividad emprendedora, sino también en el tipo de emprendedor. Dicho autor argumenta que cuando existe calidad institucional, representada por la protección de los derechos de propiedad, un sistema judicial justo y cierta habilidad del gobierno para transferir riqueza a través de la política fiscal y la regulación, se desincentiva al emprendedor improductivo, promoviendo al emprendedor productivo, que es el auténtico generador de crecimiento económico.

Parece razonable asumir que las instituciones –formales e informales– afectarán tanto a la actitud hacia el riesgo (Kreiser *et al.*, 2010) como a las oportunidades que la gente percibe (Hwang y Powell, 2005), a los tipos de organizaciones que se originan (Baumol, 1990), a las decisiones estratégicas (Peng, Wang y Jiang, 2008) o al crecimiento conseguido (Estrin *et al.*, 2012). Asimismo, otros estudios consideran el impacto de las instituciones en la reducción de los costes de transacción, así como en los costes de oportunidad del emprendimiento (McMullen, Bagby y Palich, 2008) o en la promoción de incentivos para la inversión de capital riesgo, uno de los recursos de financiación más relevantes para la creación de nuevas empresas (Li y Zahra, 2012).

Algunos estudios han abordado el análisis del emprendimiento sobre la base de la distinción anteriormente comentada entre instituciones formales e informales. Respecto a las primeras, parece no existir evidencia empírica unánime para la relación entre éstas y la actividad emprendedora, aunque en general se acepta que pueden influir en el nivel de emprendimiento. Así, Djankov, La Porta, López de Silanes y Shleifer (2002) contrastan la existencia de una relación entre los costes regulatorios y el ratio de emprendimiento. Aidis *et al.* (2012) llegan a la conclusión de que la elección de ser emprendedor depende de dos aspectos fundamentales: el tamaño del sector público y la libertad para la corrupción. A conclusiones similares llegan Lim, Morse, Mitchell y Seawright (2010), confirmando que una fuerte protección de los derechos de propiedad y regímenes regulatorios poco complejos llevan a altos niveles de disposición para crear empresas. En la misma línea, autores como Anokhin y Schulze (2008) concluyen que los esfuerzos para el control de la corrupción incrementan la confianza de los individuos en el gobierno y ello favorece la actividad emprendedora. Otros autores van un paso más allá y analizan la influencia de los entornos institucionales en el nivel y tipo de emprendedor.

Es el caso, por ejemplo, de Estrin *et al.* (2012) que muestran cómo las instituciones formales e informales afectan a las aspiraciones de crecimiento de los nuevos negocios.

Respecto a las segundas, las informales, la teoría institucional las entiende como normas culturales que influyen en los valores y en el comportamiento individual. La cultura incide en la forma de procesar la información afectando a los patrones de comportamiento emprendedor (Boyd y Richerson, 1994). Lee y Peterson (2000) demuestran cómo las variables culturales ayudan a incrementar la orientación emprendedora, Davidsson y Wiklund (1997) exponen en su trabajo la importancia de la cultura como constructo en la investigación sobre el emprendimiento y Wennekers, Uhlaner, Thurik y Reynolds (2002) concluyen en su estudio que las variables culturales influyen en el ratio de nuevos emprendedores en un conjunto de países de la OCDE.

¿CÓMO MEDIR EL EMPRENDIMIENTO? EL PROYECTO GEM[‡]

Aunque resulta evidente la importancia que para académicos, directivos y políticos tiene el análisis del emprendimiento y la necesidad de valorar el volumen de actividad emprendedora que existe en un país, no existe un consenso unánime acerca de cómo medir este fenómeno. En todo caso, es incuestionable que el emprendimiento es un concepto multidimensional (Wennekers *et al.*, 2002), por lo que el indicador elegido vendrá condicionado por la óptica desde la que se estudia o por la perspectiva teórica adoptada. Asimismo, la medida podrá depender de los objetivos del análisis que pretende realizarse o de la metodología utilizada. El hecho de que hasta el momento no exista un indicador universal para medir la tasa emprendedora dificulta la comparación del nivel de emprendimiento entre los diferentes países.

En aras a avanzar en la medición del emprendimiento, algunos trabajos hablan de la posibilidad de abordar el fenómeno tanto desde una perspectiva estática como dinámica. La aproximación estática ve al emprendedor como parte de la estructura de la economía en un momento determinado en el tiempo. Por su parte, la dinámica considera al emprendedor como agente de cambio, introduciendo nuevos mercados o tecnologías, generando nuevos productos o servicios y creando organizaciones (Wennekers *et al.*, 2002). Los primeros definen el emprendimiento como aquellos individuos que se encuentran autoempleados (Nyström, 2008); los segundos utilizan diversos indicadores de actividad emprendedora: empresas nacientes, densidad de entrada o ratio de entrada y salida (Verheul *et al.*, 2002).

En sintonía con lo anterior, algunos autores asocian al emprendedor latente con aquellos individuos que prefieren la opción del autoempleo frente a la del trabajo por cuenta ajena (Gohmann, 2010) y, en muchos casos, los investigadores se han visto obligados a com-

binar varios tipos de actividad emprendedora en sus estudios: autoempleados, pequeñas empresas, empresas nacientes o nuevas, emprendimiento por oportunidad o por necesidad, etc.

Son diversas las fuentes de información utilizadas para aproximarse al fenómeno del emprendimiento, aunque cabe destacar que cada vez son más numerosos los trabajos que recurren para el análisis al proyecto *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) (1). El proyecto GEM es un análisis anual sobre la actividad emprendedora que, siguiendo una metodología uniforme para todos los países que participan en la iniciativa, se realiza nivel mundial desde 1999.² Su objetivo inicial era el de explicar la compleja relación existente entre emprendimiento y crecimiento económico y uno de sus mejores logros ha sido la obtención de un indicador del nivel de emprendimiento para cada país (lo que en la terminología del proyecto se denomina tasa de actividad emprendedora –TEA, según su acrónimo en inglés–), que ha permitido mostrar no sólo las diferencias en la propensión a emprender entre los distintos estados que participan en el proyecto, sino también afrontar el reto de una comparación sólida de este fenómeno entre países. Desde el punto de vista del proyecto, el emprendimiento se define como «cualquier intento de crear un nuevo negocio o nuevas empresas, como pueden ser el autoempleo, la reorganización de un negocio o la expansión de uno existente, por un individuo, grupo de individuos o firmas ya establecidas» (Reynolds, Hay y Camp, 1999).

Uno de los *outputs* más reseñables que se deriva del informe GEM es la posibilidad de distinguir las iniciativas con arreglo a la motivación que las ha generado, separando entre emprendimiento por oportunidad y emprendimiento por necesidad. El primero hace referencia a aquellos proyectos que se desarrollan como consecuencia de la identificación de una buena oportunidad de negocio, mientras que el segundo surge como consecuencia de que el emprendedor, debido a las circunstancias, se ve forzado a poner en marcha una actividad, seguramente porque sus probabilidades de trabajar por cuenta ajena se encuentran limitadas (Reynolds, Bygrave, Autio, Cox y Hay, 2002).

LAS INSTITUCIONES Y LAS ECONOMÍAS DEL ENTORNO GEM³

En el proceso de análisis de la relación entre instituciones y emprendimiento, disponemos de una muestra de 47 países, que han participado en el proyecto GEM entre 2006 y 2011. Insistiendo en lo comentado anteriormente, GEM es una iniciativa de carácter internacional en la que colabora un amplio número de países pertenecientes a los cinco continentes. Para estos países se recaba información acerca de tres conjuntos de variables, cuya definición y procedencia se sintetiza en el cuadro 1, en la página siguiente. De forma complementaria, el cuadro 2, en páginas posteriores, recoge los principales estadísticos descriptivos correspondientes a dichas variables.

La propensión emprendedora se aproxima a través del índice TEA, que en el informe GEM se define como porcentaje de la población entre 18 y 64 años que declara estar involucrada en una actividad emprendedora de menos de 42 meses de antigüedad.

El resto de variables recogidas en los cuadros 1 y 2 pretenden recoger las dimensiones institucionales –formales e informales– de cada país. Por lo que hace referencia a las primeras, por un lado, se utilizan los índices de gobernabilidad elaborados por Kaufmann, Kraay y Mastruzzi para el Banco Mundial (WGI, *Worldwide Governance Indicators*) y que son de uso frecuente en este tipo de trabajos (Amorós, 2009). Estos indicadores son los siguientes: rendición de cuentas, estabilidad política, efectividad del gobierno, calidad de la legislación, estado de derecho y control de la corrupción. Todos ellos tienen un rango de variación que oscila generalmente entre -2.5 y 2.5, donde un valor más elevado indica una mejor valoración de las instituciones y viceversa (Kaufmann *et al.*, 2009).

Por otro, para medir si existe un entorno normativo propicio para emprender se utilizan algunas de las dimensiones de la base de datos *Doing Business* del Banco Mundial (WBDB). Según la propia página web del WBDB «*Doing Business* proporciona una medición objetiva de las regulaciones para hacer negocios y su aplicación en 189 economías y en algunas ciudades seleccionadas en el ámbito subnacional y regional».

Los indicadores de *Doing Business* muestran una medición cuantitativa sobre la regulación asociada a la puesta en marcha de un negocio, desde obtener permisos de obra, contratar empleados, inscribir propiedades, solicitar créditos, proteger a los inversionistas, pagar impuestos, comercializar en el extranjero, hacer cumplir contratos y cerrar empresas pequeñas y medianas. Los indicadores que se utilizan en este estudio son *el tiempo y el coste* requeridos para empezar a operar por parte de una empresa, la tasa total de impuestos y la cobertura de los registros de crédito públicos o privados.

En cuanto a los indicadores del entorno institucional informal, utilizamos las dimensiones que se derivan del trabajo de Hofstede (2001) y Hofstede y Minkov (2010) (2): Distancia al poder, individualismo vs colectivismo, masculinidad vs feminidad, aversión a la incertidumbre, orientación a largo frente a orientación a corto plazo y la percepción que tienen los individuos sobre su grado de bienestar frente a lo que podríamos denominar mera supervivencia (lo que la literatura denomina indulgencia versus restricción). Estos índices toman normalmente valores de 0 a 100, donde valores más altos implican culturas con mayor distancia al poder, más individualistas, más masculinas, con mayor aversión a la incertidumbre, más orientadas al largo plazo y donde se permite la gratificación relativamente libre de los impulsos humanos y naturales relacionados con el goce de la vida y la diversión (3).

CUADRO 1
DESCRIPCIÓN DE LAS VARIABLES UTILIZADAS EN EL ESTUDIO

Dimensión	Variable	Descripción	Fuente
Emprendimiento	TEA	Porcentaje de población adulta entre 18 y 64 años que declara estar involucrado en una actividad emprendedora de menos de 42 meses de antigüedad	GEM
	TEA oportunidad	Porcentaje de población adulta (18-64 años) que inicia una actividad empresarial porque identifica una buena oportunidad de negocio	GEM
	TEA necesidad	Porcentaje de población adulta (18-64 años) que inicia una actividad empresarial forzado por las circunstancias	GEM
Institución formal	Rendición de cuentas	Capacidad de los ciudadanos de participar en la elección del gobierno, la libertad de expresión, libertad de asociación y libertad de prensa.	WGI
	Estabilidad política	Probabilidad de que el gobierno se desestabilice o caiga por causas violentas, incluido la violencia o el terrorismo.	WGI
	Efectividad del gobierno	Calidad de los servicios públicos, de la función pública y su grado de independencia de las presiones políticas, la calidad de la formulación e implementación de la política y credibilidad de los compromisos gubernamentales	WGI
	Estado de derecho	Confianza de los ciudadanos en sus representantes, en la calidad de los contratos, derechos de propiedad, política, jueces así como en el riesgo de la delincuencia y violencia	WGI
	Calidad de la legislación	Grado en el que se ejerce el poder público en beneficio privado, incluyendo corrupción a pequeña y gran escala	WBDB
	Control de la corrupción	Número total de días para inscribir una empresa	WBDB
	Tiempo	Coste de apertura del negocio como un porcentaje del ingreso per cápita. Incluye todas las tarifas oficiales y los honorarios por servicios legales o profesionales si la ley los exige.	WBDB
	Coste	Impuestos	WBDB
Institución informal	Impuestos	Importe total de impuestos y contribuciones obligatorias que debe pagar una empresa durante su segundo año de actividad, expresada como porcentaje de los beneficios comerciales	WBDB
	Cobertura de registros de crédito públicos o privados	Reglas y prácticas que influyen en la cobertura, amplitud y accesibilidad de la información crediticia disponible a través de los registros públicos o los burós privados de crédito	WBDB
	Distancia al Poder	Grado en el cual una sociedad acepta la distribución desigual del poder en instituciones y organizaciones o lugares de trabajo	Hofstede
	Individualismo/ Colectivismo	Grado en el que los individuos prefieren actuar y sentirse reconocidos a título individual, frente a formar parte de un grupo o colectivo.	Hofstede
	Masculinidad/Feminidad	Grado en el que en la sociedad prevalecen tradicionalmente valores asociados al rol masculino (competencia, ambición, riqueza) sobre valores tradicionalmente femeninos (conductas de apoyo y búsqueda de armonía interpersonal)	Hofstede
	Aversión a la incertidumbre	Grado en el que los miembros de una sociedad aceptan la incertidumbre y los riesgos	Hofstede
	Orientación a largo	Grado en el que las culturas tienen una perspectiva a largo o corto plazo con respecto a las tradiciones y el cambio	Hofstede
	Orientación a corto	Grado hasta el cual una sociedad permite comportamientos dirigidos al logro de la diversión y el disfrute de la vida sin necesidad de que los mismos respondan a un premio o gratificación o estén acotados o regulados por estrictas normas sociales	Hofstede

FUENTE Elaboración propia a partir de GEM (Global Entrepreneurship Monitor), WGI (Worldwide Governance Indicators, Banco Mundial), Doing Business del Banco Mundial (WBDB y Hofstede (2001) y Hofstede *et al.* (2010)

Una vez identificadas las variables que se utilizan en el estudio, nuestra aproximación tiene lugar en dos etapas. En la primera tratamos de agrupar aquellos países caracterizados por un contexto institucional, tanto formal como informal, relativamente similar. Una vez identificados estos grupos, analizamos si las tasas de emprendimiento son diferentes en cada uno de ellos. En caso afirmativo, podremos deducir que existe relación entre la tasa de creación de empresas y las características del entorno en el que estas operan (4).

Para identificar los grupos a los que se hace referencia en la primera de estas etapas se realiza un análisis *cluster* en el que se agrupa a los países en función de las

características de su contexto institucional. Este proceso, a su vez, se lleva a cabo en dos fases: el objetivo de la primera es el de acotar el número de grupos que deben obtenerse así como el posicionamiento de los mismos, mientras que en la segunda se asignan los países al grupo que les corresponde (5). Una vez obtenidos los grupos y la composición de los mismos, se aplica el análisis discriminante que permite validar en qué medida el agrupamiento obtenido asigna correctamente los países a cada grupo.

Apuntar finalmente que, en la medida en que nuestro análisis se realiza a lo largo de un amplio horizonte temporal, es necesario tener en cuenta que la compo-

CUADRO 2
ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA

Variable	Media	Std. Dev.	Min	Max
TEA	8.93	5.84	2.43	40.10
TEA oportunidad	6.52	3.98	1.92	29.57
TEA necesidad	2.41	2.25	0.17	10.57
Rendición de cuentas	0.59	0.85	-1.70	1.63
Estabilidad política	0.23	0.92	-2.70	1.49
Efectividad del gobierno	0.81	0.85	-1.10	2.37
Calidad de la legislación	0.76	0.85	-1.68	1.93
Estado de derecho	0.63	0.96	-1.64	2.01
Control de la corrupción	0.63	1.03	-1.40	2.59
Tiempo	28.2	28.62	2.50	152.00
Coste	10.05	10.53	0.00	56.10
Impuestos	46.07	15.87	21.40	107.60
Cobertura registros públicos o privados	48.29	34.00	0.00	100.00
Distancia al Poder	58.38	19.68	18.00	104.00
Individualismo/ Colectivismo	46.25	24.02	12.00	91.00
Masculinidad/Feminidad	49.00	22.55	5.00	110.00
Aversión a la incertidumbre	68.13	23.17	8.00	112.00
Orientación a largo/ Orientación a corto	49.39	23.91	13.00	100.00
Indulgencia/ Restricción	49.35	21.79	0.00	100.00

FUENTE Elaboración propia.

CUADRO 3
COMPOSICIÓN DE LOS GRUPOS EN FUNCIÓN DEL CONTEXTO INSTIUCIONAL FORMAL E INOFORMAL

Países	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Argentina	1	1	1	1	1	1
Bangladesh	1	1	1	1	1	1
Brasil	1	1	1	1	1	1
China	1	1	1	1	1	1
Colombia	1	1	1	1	1	1
Irán	1	1	1	1	1	1
Malasia	1	1	1	1	1	1
Méjico	1	1	1	1	1	1
Pakistán	1	1	1	1	1	1
Perú	1	1	1	1	1	1
Rumania	1	1	1	1	1	1
Rusia	1	1	1	1	1	1
Tailandia	1	1	1	1	1	1
Trinidad Tobago	1	1	1	1	1	1
Turquía	1	1	1	1	1	1
Venezuela	1	1	1	1	1	1
Alemania	2	2	2	2	2	2
Australia	2	2	2	2	2	2
Bélgica	2	2	2	2	2	2
Chile	2	2	2	2	2	2
Corea Sur	2	2	2	2	2	2
Dinamarca	2	2	2	2	2	2
Eslovaquia	2	2	2	2	2	2
Eslovenia	2	2	2	2	2	2
España	2	2	2	2	2	2
Estados Unidos	2	2	2	2	2	2
Finlandia	2	2	2	2	2	2
Francia	2	2	2	2	2	2
Holanda	2	2	2	2	2	2
Hungría	2	2	2	2	2	2
Irlanda	2	2	2	2	2	2
Japón	2	2	2	2	2	2
Letonia	2	2	2	2	2	2
Lituania	2	2	2	2	2	2
Noruega	2	2	2	2	2	2
Portugal	2	2	2	2	2	2
Reino Unido	2	2	2	2	2	2
República Checa	2	2	2	2	2	2
Singapur	2	2	2	2	2	2
Suecia	2	2	2	2	2	2
Suiza	2	2	2	2	2	2

CUADRO 3 (Continuación)
COMPOSICIÓN DE LOS GRUPOS EN FUNCIÓN DEL CONTEXTO INSTITUCIONAL FORMAL E INOFORMAL

Países	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Taiwán	2	2	2	2	2	2
Croacia	1	1	2	2	2	2
Grecia	1	2	1	1	1	1
Polonia	1	2	2	2	2	2
Sudáfrica	1	1	1	2	2	2
Uruguay	2	2	2	2	1	1

FUENTE: Elaboración propia.

CUADRO 4
VALORES MEDIOS DE LAS CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES POR GRUPO DE PAÍSES

Variables institucionales	Grupo 1	Grupo 2
Gobernabilidad		
Rendición de cuentas ^a	-0.97	0.61
Estabilidad política ^a	-1.00	0.68
Efectividad gobierno ^a	-1.00	0.60
Calidad de la legislación ^a	-0.97	0.59
Estado de derecho ^a	-1.03	0.70
Control de la corrupción ^a	-1.03	0.63
Facilidad hacer negocios		
Tiempo ^b	0.17	-0.45
Coste ^b	0.26	-0.39
Impuestos ^c	0.18	-0.31
Cobertura registros públicos y privados ^b	42.47	66.93
Cultura		
Distancia al poder ^a	0.58	-0.36
Individualismo/Colectivismo ^a	-0.73	0.45
Masculinidad/Feminidad	0.22	-0.14
Aversión a la incertidumbre	0.16	-0.10
Orientación a largo plazo ^a /Orientación a corto plazo	-0.48	0.30
Indulgencia/Restricción	0.07	-0.04

Las medias de cada grupo son estadísticamente diferentes al ^a 99%, ^b 95%, ^c 90%

FUENTE: Elaboración propia.

ción de los grupos pueda variar a lo largo del tiempo, por lo que para evaluar la posible movilidad de países entre grupos el ejercicio se realiza para cada uno de los años que constituyen nuestro período de análisis (2006-2011).

¿DEPENDEN LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA DEL ENTORNO INSTITUCIONAL? ‡

La Tabla 3 nos permite observar el resultado de la agrupación de países que se deriva de los análisis realizados. Una primera conclusión que merece nuestra atención es que la composición de los grupos es prácticamente idéntica a lo largo de los diez años analizados. En todos los períodos se identifican únicamente dos grupos y 42 de los 47 países considerados se agrupan siempre del mismo modo (las únicas excepciones las constituyen Croacia, Grecia, Polonia, Sudáfrica y Uruguay). El cuadro 3 también nos permite observar el detalle de la (mínima) evolución de estos grupos a lo largo del tiempo.

Dada la homogeneidad temporal detectada, centramos nuestra discusión en 2011, último año de nuestro período de observación. En dicho año, el primero de los dos grupos identificados incluye 18 países. Se trata, básicamente, de estados que podríamos asociar con un nivel de desarrollo más bajo. En dicho grupo se integran todos los países de Centro y Sudamérica que forman parte de la muestra, con la excepción de Chile, así como la mayoría de países asiáticos (Bangladesh, China, Irán, Malasia, Pakistán, Tailandia), además de Rumanía, Rusia y Turquía. Quedan incluidos también dentro de este grupo Grecia y Uruguay, país este último integrado hasta el 2009 con los más desarrollados (Grecia sólo lo estuvo en 2007). En el segundo grupo se integrarían los 29 países restantes: todos los europeos con las excepciones mencionadas, EE UU, Australia, Chile y los países asiáticos más pujantes: Corea del Sur, Japón, Singapur y Taiwán.

Con el propósito de ofrecer una valoración más detallada de los grupos encontrados, el cuadro 4 calcula la media de las variables institucionales para cada uno

de ellos. En ésta se pone de manifiesto que los países del primer grupo se caracterizan por valores más reducidos en los indicadores de las instituciones formales (gobernabilidad), que los países del grupo 2 (6). Este resultado está en consonancia con trabajos como los de Peng et al. (2008), que concluye que en las economías emergentes los entornos institucionales difieren de los de las economías desarrolladas, corroborando que los países con renta media-baja tienen menor grado de calidad institucional (Amorós, 2009). Puede resultar también de interés apuntar que, aunque las diferencias entre las dimensiones consideradas no son especialmente acusadas, la variable en la que se observa mayor dispersión entre ambos grupos es la que hace referencia al estado de derecho, que recoge la confianza de los ciudadanos en sus representantes, en la calidad de los contratos, la protección de los derechos de propiedad o el riesgo de delincuencia.

Respecto a la facilidad para hacer negocios, observamos que los países del grupo 1 tienen, en general, un entorno menos propicio para emprender. En estas economías el tiempo y el coste asociados a los procedimientos requeridos para la puesta en marcha de la actividad son mayores que en el grupo de países más desarrollados. Asimismo, el volumen total de impuestos que deben abonar las empresas en su segundo año de actividad también es mayor. Es igualmente destacable que en los países integrados dentro del grupo 1 la información crediticia disponible en los registros públicos o privados es menos accesible, lo que incrementa los problemas de agencia e incrementa los riesgos asumidos por el prestamista, con el consiguiente efecto negativo sobre la tasa de concesión de créditos.

Cuando observamos las variables culturales en uno y otro contexto observamos también diferencias importantes. Así, la distancia al poder o el individualismo y el grado de orientación a largo plazo de la sociedad, son muy diferentes entre los dos grupos. Sin embargo, las diferencias no resultan significativas desde un punto de vista estadístico en las dimensiones restantes.

Una vez determinada la composición de los grupos, en una segunda etapa calculamos la tasa de actividad emprendedora de cada uno de ellos, tratando de establecer si existen o no diferencias relevantes entre los mismos. Con el fin de no extender en exceso el análisis, y dada la homogeneidad que se desprende del análisis de la Tabla 3, limitamos de nuevo el cálculo al último de los años para el que disponemos de información (7). Para ello, el cuadro 5 presenta el índice TEA promedio que se alcanza en cada uno de los grupos.

El primer resultado que se deriva de dicha comparación es que la tasa de actividad emprendedora es claramente superior en el grupo 1, con un 13,83% frente al 7,88% del grupo 2. Varios son los argumentos que pueden justificar estas diferencias. Entre ellos podemos citar el impulso emprendedor inicial que generan las políticas específicas surgidas de las transiciones hacia economías de libre mercado de algunos de los países que configuran ese grupo. Otra posible explicación es

CUADRO 5
MEDIA DE LA TASA DE ACTIVIDAD EMPRENDEDORA
POR GRUPO DE PAÍSES, 2011

Actividad Emprendedora	Grupo 1 %	Grupo 2 %
TEA (oportunidad + necesidad) ^a	13.83	7.88
TEA oportunidad ^a	9.65	6.04
TEA necesidad ^a	4.18	1.84
TEA oportunidad/TEA ^b	69.8	76.6
TEA necesidad/TEA ^b	30.2	23.4
TEA oportunidad /TEA necesidad ^b	2.31	3.28

Las medias de cada grupo son estadísticamente diferentes al ^a 99%,
^b 95%.

FUENTE: Elaboración propia.

que algunos de los países más desarrollados establecen elevadas tasas fiscales que implican considerables barreras a la entrada para los nuevos emprendedores, lo que disuade o dificulta su aparición (Friedman, 2011). Sin embargo el impacto de los impuestos en el nivel de actividad emprendedora es complejo e incluso paradójico (Verheul et al., 2002). Por un lado, altas tasas impositivas parecen disminuir la rentabilidad del emprendimiento; por otro, la deducción de los gastos o la mayor posibilidad de evadir impuestos en el caso del trabajo por cuenta propia tiende a favorecer la relación entre los impuestos y el autoempleo (Parker y Robson, 2004; Wennekers et al., 2005).

Puede deberse también a que en estos países alguno de los indicadores de gobernabilidad, como por ejemplo el estado de derecho, supone sistemas legales complejos y sofisticados que benefician más a las empresas grandes que a las pequeñas (Hartog, van Stel y Storey, 2010) o a que la concepción del emprendimiento es diferente según el grado de desarrollo de la economía (Acs, 2006). Hay que tener también en cuenta que a medida que las economías se desarrollan, el crecimiento económico va acompañado del incremento de economías de escala con el consiguiente impacto negativo en el emprendimiento (Wennekers et al., 2005), así como que el coste de oportunidad de los potenciales emprendedores es, por lo general, inferior en los países del grupo 1 (Liñán, Fernández y Romero, 2013; Wennekers et al., 2005), donde la posibilidad de obtener un salario razonable al trabajar por cuenta ajena son sustancialmente menores (8).

Ahora bien, esta explicación puede completarse con un análisis de las características del emprendimiento en uno y otro contexto. Así, la observación de la Tabla 5 pone también de manifiesto la existencia de ciertas diferencias en el tipo de actividades que se llevan a cabo. En el caso de los países que forman parte del grupo 2, la proporción de emprendimiento por oportunidad es sustancialmente más elevada (76,6% del total, frente al 69,8% en los países del grupo 1). Dicho de otro modo, mientras que en el primer grupo las iniciativas que se ponen en marcha como consecuencia de la identificación de una oportunidad pura de negocio es algo más del doble que las que se inician

por necesidad, en el segundo dicha relación es 3,28 veces superior.

Este dato se encuentra en línea con resultados obtenidos en algunos estudios previos en los que se ha puesto de manifiesto que en los países en desarrollo, ante la escasez de oportunidades para trabajar por cuenta ajena, una de las principales motivaciones para el emprendimiento tiene su origen en la necesidad (Amorós y Cristi, 2008). Es cierto que actuando de este modo los emprendedores por necesidad también pueden aprovechar buenas oportunidades de negocio, pero no es esta su principal motivación: simplemente su coste de oportunidad es, ante la escasez de alternativas de calidad, muy bajo. Esta necesidad por el autoempleo decrece a medida que aumentan las expectativas de trabajar por cuenta ajena, lo que suele ser una consecuencia directa del desarrollo del país. En economías más prósperas, en cambio, la tasa relativa de emprendimiento por necesidad es menor porque las personas no necesitan buscar alternativas nuevas para mantener un nivel de vida adecuado. Una constatación de este argumento es que el emprendimiento por necesidad que se da en los países emergentes tiene su origen principalmente en actividades del sector primario, actividades de subsistencia y a pequeña escala y se trata en muchos casos de actividades que engloban el sector informal, un recurso de actividad económica muy relevante en estos países y que responde a un entorno institucional débil (de Soto, 1989).

Por su parte, los países más desarrollados son los que tienen mayor tasa relativa de emprendimiento por oportunidad (76,6% del total). Esos valores se incrementan a medida que disminuye el peso del sector industrial y crecen el del sector servicios y el de las nuevas tecnologías (Acs, Desai y Hessels, 2008). El paradigma más evidente de esta situación son los países nórdicos, en los que el emprendimiento por necesidad es prácticamente inexistente.

En definitiva, los argumentos precedentes nos inducen a pensar que una parte de las elevadas tasas de emprendimiento que caracterizan a los países del primer grupo corresponden a un incremento del emprendedor por necesidad, consecuencia seguramente de factores como la ausencia de confianza en la calidad de las instituciones formales por parte de los ciudadanos, los bajos niveles de libertad o la presencia de corrupción que caracteriza a estas naciones. En dichos países, donde los trabajos son escasos y los costes de oportunidad bajos, las barreras a la entrada tienen poco o ningún efecto en la propensión a emprender (Ho y Wong, 2007). Por el contrario, el entorno institucional formal propio de los países desarrollados y un entorno institucional informal caracterizado por una menor distancia al poder, un mayor individualismo y una visión a largo plazo contribuyen a la reducción en dichas naciones del emprendimiento por necesidad.

VALORACIONES FINALES

En los últimos años se observa cierta *omnipresencia* del concepto emprendimiento, quizá motivada porque

se asume la existencia de una relación directa entre emprendimiento y crecimiento económico. Este hecho ha despertado un creciente interés, tanto en el ámbito académico como desde los poderes públicos y la sociedad en general. En el primer caso, han proliferado las investigaciones que tratan de profundizar en los factores que influyen en la relación apuntada, algunas de las cuales coinciden en destacar la indudable incidencia que los factores institucionales poseen en la dinámica emprendedora de los países (Aidis et al., 2012; Hwang y Powell, 2005). Desde el punto de vista de la opinión pública, cada vez está más presente en nuestra sociedad la relevancia que tienen los emprendedores en la creación de empleo y generación de riqueza, lo que indirectamente fuerza a los poderes públicos a la adopción de medidas que faciliten su actividad. En este sentido, el Real Decreto Ley 4/2013 de 22 de febrero de medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo, o la más reciente Ley 14/2013 de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, no son sino dos actuaciones recientes orientadas a apoyar a este colectivo.

Este trabajo representa un esfuerzo desde el mundo académico por esclarecer qué tipo de relaciones son susceptibles de ser analizadas en el binomio emprendimiento-instituciones. Para ello, hemos identificado dos grupos homogéneos de países caracterizados sobre la base de su perfil institucional y cuyas tasas de emprendimiento parecen seguir sendas dispares entre sí. En particular, los resultados apuntan a que los países con mayores tasas de emprendimiento se caracterizan por una baja calidad institucional formal y un entorno cultural que responde a mayores índices de distancia al poder, colectivismo y orientación a corto plazo. No obstante, este tipo de valoraciones se antojan demasiado agregadas y las conclusiones a extraer podrían no explicar con precisión la incidencia que las instituciones pueden presentar sobre el emprendimiento. Los análisis complementarios que hemos realizado aconsejan una aproximación al emprendimiento más desagregada, entendiendo que éste puede tener un origen y unas motivaciones desiguales. Precisamente, sobre la base de la distinción comentada a lo largo del texto entre emprendimiento por oportunidad y por necesidad, observamos que esa mayor tasa de emprendimiento a la que hacíamos referencia en uno de los dos grupos identificados parece responder al mayor volumen de emprendimiento por necesidad en los países que lo conforman, fruto, en la mayor parte de los casos, de entornos económicos con menor desarrollo y altas tasas de desempleo. En estas circunstancias, el autoempleo representa una de las escasas oportunidades laborales. Por otro lado, los países con menores tasas de creación de empresas, coinciden con economías desarrolladas, con mayores posibilidades de trabajo estable y donde la mejor calidad de las instituciones formales y un entorno institucional informal con menor relevancia de las jerarquías, mayor individualismo y mayor orientación a largo plazo parecen fomentar el emprendimiento por oportunidad.

En definitiva, nuestro trabajo confirma la existencia de patrones en la dinámica emprendedora de los países

sujetos a determinadas características institucionales. Hemos de reconocer, no obstante, que esta investigación tiene un carácter eminentemente exploratorio y que una evolución natural de la misma pasaría por profundizar en las relaciones de causalidad que se establecen entre distintas dimensiones institucionales y los niveles de emprendimiento.

(*) La realización de este trabajo ha contado con la ayuda financiera del Ministerio de Economía y Competitividad y el FEDER (proyecto ECO2011-22974 y ECO2014-53904-R) así como del Gobierno de Aragón, a través del reconocimiento de los autores como miembros del grupo de investigación Generés y el FEDER(S09). Los autores también desean agradecer a Elisabet Garrido sus comentarios así como su ayuda en el tratamiento de los datos.

NOTAS

- [1] Para más información sobre el proyecto GEM, puede consultarse la página web del mismo: <http://www.gemconsortium.org/> o, en su vertiente española, <http://www.gem-spain.com/>.
- [2] Para una revisión de las medidas más habituales para aproximarse a instituciones formales e informales puede consultarse Garrido, Gómez, Maícas y Orcos (2014).
- [3] Dada la sensibilidad de las variables empleadas en este estudio a la escala utilizada y con el objetivo de facilitar la comparación entre ellas, todas las variables se han estandarizado mediante el criterio z-score.
- [4] Evidentemente, la tasa de emprendimiento puede verse también afectada por otros factores distintos a los considerados en este estudio. Nuestro análisis únicamente trata de ser una primera aproximación al fenómeno, por lo que en futuras investigaciones podrá resultar de interés profundizar en algunos de estos factores.
- [5] Técnicamente, en la primera etapa se aplica un algoritmo jerárquico que calcula la distancia euclídea y, mediante la aplicación del método de Ward, se determina el número de grupos. El algoritmo de Ward se ha demostrado superior entre los métodos *cluster* jerárquicos al revelar mejor la estructura natural de los datos (Punj y Stewart, 1983). A continuación se lleva a cabo un análisis no jerárquico que, mediante un proceso de optimización, asigna los países a los grupos hallados previamente. La utilización de la técnica de optimización no jerárquica viene a ser una comprobación de los resultados ofrecidos por el método de Ward (Hair, Anderson, Tatham y Black, 1998).
- [6] Recuérdese que se han normalizado todas las variables.
- [7] Podría argumentarse que la crisis económica condiciona los resultados obtenidos y que, en consecuencia, dicho año pudiera proporcionar una visión poco adecuada del fenómeno que se pretende estudiar. Con el fin de descartar esta posibilidad se ha realizado un análisis separado para cada uno de los años considerados y los resultados obtenidos son, en lo esencial, similares a lo largo de todo el período.
- [8] Podría argumentarse que este resultado es, en cierto modo, contra intuitivo, en la medida en que buena parte de la literatura ha postulado una relación positiva entre calidad institucional y actividad emprendedora. No obstante, esta relación se detecta fundamentalmente en los trabajos pioneros, en cuyas muestras predominan los países desarrollados. Sin embargo, la ampliación del tamaño muestral con la incorporación de un mayor número de países con inferiores niveles de desarrollo cuestiona esta relación y lleva a

concluir que las mayores tasas de emprendimiento se alcanzan en los países menos desarrollados (Acs, 2006; Levine, Autio, Acs y Hart, 2014; Liñán, Fernández y Romero, 2013)

BIBLIOGRAFÍA

- ACS, Z. (2006). «How is entrepreneurship good for economic growth?». *Innovations: Technology, Governance, Globalization*, Vol. 1, nº 1, pp. 97-107.
- ACS, Z. J.; DESAI, S. y HESSELS, J. (2008). «Entrepreneurship, economic development and institutions». *Small Business Economics*, vol. 31, nº 3, pp. 219-234
- AIDIS, R.; ESTRIN, S. y MICKIEWICZ, T. (2012). «Size Matters: Entrepreneurial Entry and Government». *Small Business Economics*, nº 39, pp. 119-139
- AMORÓS J.E. y CRISTI, O. (2008). «Longitudinal Analysis of Entrepreneurship and Competitiveness Dynamics in Latin America». *International Entrepreneurship and Management Journal*, vol. 4, nº 4, pp. 381-99
- AMORÓS, J.E. (2009). «Entrepreneurship and quality of institutions: A developing-country approach». *Research paper* No. 2009/07, World Institute of Development Economics Research, United Nations
- ANOKHIN, S. y SCHULZE, W.S. (2008). «Entrepreneurship, Innovation, and Corruption». *Journal of Business Venturing*, vol. 24, nº 5, pp. 465-476.
- BAUMOL, W.J. (1990). «Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive». *Journal of Political Economy*, vol. 98, nº 5, pp. 893-921.
- BOYD, R. y RICHESON, P.J. (1994). «The Evolution of Norms: An Anthropological View». *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, nº 150, pp. 72-87.
- DAVIDSON, P. y WIKLUND, J. (1997). «Values, beliefs and regional variations in new firm formation rates». *Journal of Economic Psychology*, vol. 18, nº 2 y3, pp. 179-199.
- DE SOTO, H. (1989). «The other path: The invisible revolution in the Third World». New York : Harper&Row
- DJANKOV, S.; LA PORTA, R.; LOPEZ-DE-SILANES, F. y SHLEIFER, A. (2002). «The regulation of entry». *Quarterly Journal of Economics*, vol. 117, nº 1, pp. 1-37.
- ESTRIN, S.; KOROSTEVA, J. y MICKIEWICZ, T. (2012). «Which institutions encourage entrepreneurial growth aspirations?». *Journal of Business Venturing*. DOI: 10.1016/j.jbusvent.2012.05.001
- FRIEDMAN BARRY A. (2011). «The relationship between governance effectiveness and entrepreneurship». *International Journal of Humanities and Social Science*, vol. 1, nº 17, pp. 221-225
- FU, P.P.; KENNEDY, J.; TATA, J.; YUKL, G.; BOND, M.H.; PENG, T.K.; SRINIVAS, E.S.; OWELL, J.P.; PRIETO, L.; KOOPMAN, P.; BOONSTRA, J.J.; PASA, S.; LACASSAGNE, M.F.; HIGASHIDE, H. y Cheosakul, A. (2004). «The impact of societal cultural values and individual social beliefs on the perceived effectiveness of managerial influence strategies: a meso approach». *Journal of International Business Studies* vol. 35, nº 4, pp. 284-305.
- GARRIDO, E.; GÓMEZ, J.; MAÍCAS, J.P. y ORCOS, R. (2014). «The institution-based view of strategy: How to measure it». *BRQ Business Research Quarterly*, vol. 17, nº 2, pp. 82-101.
- GOHMANN, S.F. (2010). «Institutions, Latent Entrepreneurship, and Self-Employment: An International Comparison». *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 36, nº 2, pp. 295-321.
- HAIR, J.F.JR.; ANDERSON R.E.; TATHAM R.L. y Black, W.C. (1998). «Multivariate Data Analysis», 5th Edition. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- HARTOG, C.M.; VAN STEL, A.J. y STOREY, D.J. (2010). «Institutions and Entrepreneurship: The Role of the Rule of Law». EIM Research Report H201003, Zoetermeer, Netherlands: EIM Business and Policy Research.
- HO, Y.P.; Y WONG, P.K. (2007). «Financing, regulatory costs and entrepreneurial propensity». *Small Business Economics*, nº 28, pp. 187-204.
- HOFSTEDE, G.; HOFSTEDE, G.J. y MINKOV, M. (2010). «Cultures and Organizations: Software or the Mind» 3ª ed. McGraw-Hill, USA.

- HOFSTEDE, G. (2001). «Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations Across Nations». Thousand Oaks: Sage Publications.
- HOFSTEDE, G. (1980). «Culture's consequences: International differences in work-related values», Beverly Hills, CA: Sage Publications.
- HWANG, H. y POWELL, W.W. (2005). «Institutions and entrepreneurship», In Alvarez, S. A., Agarwal, R. and Sorenson, O. (Eds), *Handbook of Entrepreneurship Researc: Disciplinary Perspectives*, New York: Springer, pp. 201-32
- KAUFMANN, D.; KRAAY A. y MASTRUZZI, M. (2009). «Governance Matters VIII: Aggregate and Individual Governance Indicators 1996–2008. in World Bank Policy Research Working Paper, n° . 4978
- KNIGHT, J. (1997). «Social Institutions and Human Cognition». *Journal of Institutional and Theoretical Economics* vol. 153, n° 4, pp. 693-99.
- KREISER, P.M.; MARINO, L.D.; DICKSON, P. y WEAVER, K.M. (2010). «Cultural influences on Entrepreneurial Orientation: The impact of National Culture on risk taking and proactiveness in SMEs. Entrepreneurship», *Theory & Practice*, vol 34, n 5, pp. 959-984.
- LEE, S. y PETERSON, S. (2000). «Culture, Entrepreneurial Orientation, and Global Competitiveness». *Journal of World Business* n° 35, pp. 401-416.
- LEVIE, J.; AUTIO, E.; ACS, Z. y HART, M. (2014). «Global Entrepreneurship and Institutions: An Introduction». *Small Business Economics*, n° 42, pp. 437-444.
- LI, Y. y ZAHRA, S. (2012). «Formal Institutions, Culture, and Venture Capital Activity: A Cross-Country Analysis». *Journal of Business Venturing*, vol. 27, n 1, pp. 95-111.
- LIM, D.S.K.; MORSE, E.A.; MITCHELL, R.K. y SEAWRIGHT, K.K. (2010). «Institutional environment and entrepreneurial cognitions: A comparative business perspective». *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 34, n° 3, pp. 491-516.
- LIÑÁN, F.; FERNÁNDEZ, J. y ROMERO, I. (2013). «Necessity and Opportunity Entrepreneurship: The Mediating Effect of Culture». *Revista de Economía Mundial*, n° 33, pp. 21-47
- MCMULLEN, J.S.; BAGBY, D.R. y PALICH, L.E. (2008). «Economic freedom and the motivation to engage in entrepreneurial action». *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 32, n° 5, pp. 875-895.
- NORTH, D.C. (1990). «Institutions, Institutional Change and Economic Performance». Cambridge: Cambridge University Press.
- NYSTRÖM, K. (2008). «The institutions of economic freedom and entrepreneurship: evidence from panel data». *Public Choice* 136.n° 3 y 4), pp. 269-282.
- PARKER, S.C. y ROBSON, M. T. (2004). «Explaining International Variations in Entrepreneurship: Evidence from a panel of OECD countries». *Southern Economic Journal*, vol. 71, n° 2, pp. 287-301.
- PENG, M.W.; WANG, D. y JIANG, Y. (2008). «An institution-based view of international business strategy: a focus on emerging economies». *Journal of International Business Studies*, n° 39, pp. 920-36.
- PUNJ, G y STEWART, D. W. (1983). «Cluster Analysis in Marketing Research: Review and Suggestions for Applications». *Journal of Marketing Research*, n° 20, pp. 134-148.
- REYNOLDS, P.D.; BYGRAVE, W.D.; AUTIO, E.; COX, L.W. Y HAY, M. (2002). «Global Entrepreneurship Monitor, 2002 Executive Report». Babson College, London Business School and Kauffman Foundation
- REYNOLDS, P.D.; HAY M. y CAMP S.M. (1999). «Global Entrepreneurship Monitor». Kansas City: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- SCOTT, W.R (1995). «Institutions and Organizations». Thousand Oaks, CA: Sage
- STENHOLM, P.; ACS, Z.J., y WUEBKER, R. (2013). «Exploring Country-Level Institutional Arrangements on the Rate and Type of Entrepreneurial Activity». *Journal of Business Venturing*, vol. 28, n° 1, pp. 176-193.
- UHLANER, L. y THURIK, R. (2007). «Postmaterialism influencing total entrepreneurial activity across nations». *Journal of Evolutionary economics*, vol. 17, n° 2, pp.161-185
- Van Stel, A.; CARREE, M. y THURIK, R. (2005). «The effect of entrepreneurial activity on national economic growth». *Small Business Economics*, n° 24, pp. 311-321.
- VERHEUL, I.; WENNEKERS, A.R.M.; AUDRETSCH, D.B. y THURIK, A.R. (2002). «An eclectic theory of entrepreneurship». in: D.B. Audretsch, A.R. Thurik, I. Verheul and A.R.M. Wennekers (eds.), *Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European-US Comparison*, Boston/ Dordrecht: KluwerAcademic Publishers.
- WENNEKERS, S.; VAN STEL, A.; THURIK, R. y REYNOLDS, P. (2005). «Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development». *Small Business Economics*, vol. 24, n° 3, pp. 293-309.
- WENNEKERS, A.R.M.; UHLANER, L. y THURIK, A.R. (2002). «Entrepreneurship and its conditions: a macro perspective» *International Journal of Entrepreneurship Education*, vol. 1, n° 1, pp. 25-64.

