

INSTITUCIONES Y EMPRENDIMIENTO EN EL MARCO DEL DESARROLLO ENDÓGENO: HACIA LA CONFORMACIÓN DE UN MARCO TEÓRICO PARA AMÉRICA LATINA

Rosa Azalea Canales García*



<https://orcid.org/0000-0001-5206-3503>

RECIBIDO: 10/06/2023 / ACEPTADO: 01/09/2023 / PUBLICADO: 15/09/2023

Cómo citar: Canales García, R. (2023). Instituciones y emprendimiento en el marco del desarrollo endógeno: hacia la conformación de un marco teórico para América Latina. *Telos: Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales*, 25(3), 992-1013. www.doi.org/10.36390/telos253.26

RESUMEN

En América Latina, es factible inferir la inexistencia de una corriente de pensamiento orientada a examinar los agentes y vínculos relevantes para el emprendimiento, visto como un sistema holístico de conexiones institucionales que impactan sobre el desempeño en términos de innovación, empleo y crecimiento económico. El objetivo de este trabajo reside en responder la cuestión inherente a la factibilidad de generar una corriente teórica para el emprendimiento en América Latina fundamentada en los preceptos del institucionalismo económico y el desarrollo endógeno. Para tal efecto, se plantea integrar un esquema teórico dirigido a identificar las dimensiones institucionales y las esferas endógenas relevantes que tienen la capacidad de promover o inhibir el emprendimiento en América Latina. Metodológicamente, este planteamiento se configura a partir de una revisión documental sobre autores representativos del institucionalismo, el desarrollo endógeno y el emprendimiento. Los resultados señalan la posibilidad de originar una corriente teórica referente a la actividad emprendedora a través de la inclusión de cuatro dimensiones aplicables a cualquier región: contexto institucional, heterogeneidad de actores, capacidad de conectividad y resultados del sistema emprendedor – entorno; así como una dimensión de aplicabilidad para América Latina. Esta última denominada fallas institucionales involucra elementos estructurales y coyunturales que inciden negativamente sobre la actividad emprendedora.

Palabras clave: instituciones, desarrollo endógeno, emprendimiento, América Latina, fallas institucionales

* Doctora en Ciencias Económico Administrativas. Profesora-investigadora de tiempo completo y miembro del Sistema Nacional de Investigadores, Nivel I. Facultad de Economía, UAEMex. racanalesq@uaemex.mx; azalea_canales@hotmail.com

*Institutions and entrepreneurship in the framework of endogenous development:
towards the formation of a theoretical framework for Latin America*

ABSTRACT

In Latin America, it is feasible to infer the inexistence of a school of thought aimed at examining the relevant agents and links for entrepreneurship, seen as a holistic system of institutional connections that impact performance in terms of innovation, employment, and economic growth. The objective of this work is to answer the question inherent in the feasibility of generating a theoretical current for entrepreneurship in Latin America based on the precepts of economic institutionalism and endogenous development. For this purpose, it is proposed to integrate a theoretical scheme aimed at identifying the institutional dimensions and relevant endogenous spheres that have the capacity to promote or inhibit entrepreneurship in Latin America. Methodologically, this approach is configured from a documentary review on representative authors of institutionalism, endogenous development, and entrepreneurship. The results indicate the possibility of originating a theoretical current referring to entrepreneurial activity through the inclusion of four dimensions applicable to any region: institutional context, heterogeneity of actors, connective capacity, and results of the entrepreneurial system - environment; as well as a dimension of applicability for Latin America. The latter, called institutional failures, involves structural and conjectural elements that have a negative impact on entrepreneurial activity.

Keywords: institutions, endogenous development, entrepreneurship, Latin America, institutional failures

Introducción

El estudio de las instituciones, entendidas en sentido amplio como las reglas que rigen el comportamiento de los sujetos interactuando en sociedad, constituye el eje central para comprender el desempeño de las regiones y países. En el marco del emprendimiento, configuran un aspecto central ya que el éxito o fracaso de un naciente negocio está determinado necesariamente, por las conexiones con el entorno. Así, factores institucionales adversos como la corrupción, la burocracia y la informalidad inciden negativamente sobre los resultados emprendedores, en tanto, aspectos como la innovación y un adecuado sistema regulatorio impactan positivamente sobre las empresas emergentes.

La perspectiva designada *desarrollo endógeno* constituye una aproximación adecuada para describir la transcendencia de las instituciones en el marco del emprendimiento ya que complementa las perspectivas precedentes al incorporar explícitamente el papel del territorio sobre el desempeño innovador y el crecimiento económico. Aunque esta visión excluye las definiciones de institución y emprendimiento, es factible inferir que se encuentran implícitas en la noción de *endógeno* al aludir la forma en que interactúan y se organizan los agentes en un territorio, en el cual se encuentran incorporadas las esferas política, social, económica y cultural.

En América Latina las indagaciones conjuntas sobre instituciones, desarrollo endógeno y emprendimiento son incipientes y frecuentemente, se basan en subrayar factores conductuales como la capacidad de liderazgo y la creatividad, empero, segregan el contexto institucional, el territorio y las esferas socioeconómicas a una posición secundaria. Por tanto, es factible deducir la inexistencia de una corriente de pensamiento orientada a examinar los agentes y vínculos

relevantes para el emprendimiento, visto como un sistema holístico de conexiones institucionales que impactan sobre el desempeño en términos de innovación, empleo y crecimiento económico.

El objetivo de este trabajo reside en responder la cuestión inherente a la factibilidad de generar una corriente teórica para el emprendimiento en América Latina fundamentada en los preceptos del institucionalismo económico y el desarrollo endógeno. Para tal efecto, se plantea integrar un esquema teórico dirigido a identificar las dimensiones institucionales y las esferas endógenas relevantes en que tienen la capacidad de promover o inhibir el emprendimiento en América Latina.

La propuesta se construye por medio de una revisión documental respecto al institucionalismo económico, el desarrollo endógeno y la actividad emprendedora. Los resultados señalan que, en efecto, es posible originar una corriente teórica para la actividad emprendedora en América Latina a partir de la inclusión de cuatro dimensiones aplicables a cualquier región: contexto institucional, heterogeneidad de actores, capacidad de conectividad y resultados del sistema emprendedor – entorno; así como una dimensión de aplicabilidad para América Latina. Esta última denominada *fallas institucionales* que involucra factores estructurales y coyunturales que inciden negativamente sobre la actividad emprendedora.

El artículo se halla estructurado en cuatro secciones. La primera, describe las teorías del institucionalismo económico y desarrollo endógeno. La segunda, enfatiza sobre los ángulos micro y mesoanalítico del emprendimiento; la tercera, describe la metodología; y la cuarta, desarrolla la propuesta teórica para el análisis de las instituciones, el desarrollo endógeno y el emprendimiento en América Latina.

Instituciones y Desarrollo Endógeno

Desde el primer decenio del siglo XXI, la noción denominada *Economía basada en conocimiento* ostenta una postura medular en la agenda pública al señalar la necesidad de modificar la concepción de función de producción ortodoxa cimentada en la acumulación de capital y fuerza de trabajo, por una visión fundamentada en los saberes de los individuos donde la experiencia individual y el aprendizaje colectivo poseen la capacidad de transformar ideas en innovación y cambio tecnológico que al mismo tiempo, determinan la capacidad de los países hacia la conformación de ambientes propicios para el crecimiento económico, la economía digital y la ciencia de datos (Borozan, 2022; Choong y Leung, 2022; Muzam, 2023).

No obstante, una de las limitantes de la postura precedente reside en la omisión del papel institucional cuya relevancia radica en explicar la dinámica evolutiva de las sociedades enmarcada en la conducta de los individuos en colectividad (Raudla, 2019; Whalen, 2022). Así, es posible inferir una relación recíproca entre Economía del Conocimiento e instituciones dado que la primera, requiere de la interacción colectiva que paralelamente, se halla sujeta a las reglas, tácitas o explícitas, establecidas por el marco institucional.

En sentido amplio, las instituciones involucran más que un espacio físico de interacción al referir a una definición inclusiva de normas, reglamentos, herencia cultural y códigos de conducta que direccionan el actuar de los sujetos y delimitan las peculiaridades concretas de las sociedades (Kingston, 2019; Raudla, 2019).

Aunque es inexistente una definición única respecto a qué es institución, el punto convergente reside en señalar que constituyen restricciones ideadas por los seres humanos que

estructuran las vinculaciones políticas, culturales, económicas y sociales (Chavance, 2018). Tal conjunto de limitaciones concibe las instituciones de carácter formal e informal. Las primeras, representan lineamientos explícitos, contenidos en normas y reglamentos claramente precisados por escrito (Kaufmann et al., 2018). En este ámbito se encuentran la Constitución, los derechos de propiedad, las leyes y los marcos normativos. Las segundas, se caracterizan por su naturaleza tácita o intangible al transmitirse por medio de la interacción social plasmada en comportamientos individuales y colectivos, costumbres, lenguaje, códigos de conducta y herencia cultural (Chavance, 2018; Muralidharan & Pathak, 2023).

En este contexto, es plausible desprender una relación recíproca entre instituciones formales e informales que paralelamente, engendran la evolución institucional, suscitada cuando los sujetos reconocen la posibilidad de modificar las organizaciones políticas, sociales y económicas a fin de alcanzar una situación superior a la precedente. Esta evolución describe un proceso continuo, gradual y acumulativo dependiente de trayectorias pasadas determinadas por el actuar histórico de las instituciones informales que son en cierta medida, resistentes a las rápidas transformaciones (Samadi & Alipourian, 2021). El cambio institucional se gesta a partir de la información recibida del entorno que una vez absorbida por la comunidad, se transforma en aprendizaje y posteriormente, en instituciones formales e informales (Fernández, 2021).

A medida que las sociedades evolucionan, las interacciones asumen mayor grado de complejidad que dificulta el cabal cumplimiento de los preceptos formales e informales. De esta manera, emergen modelos mentales “imperfectos” que originan costos de transacción derivados de fallas institucionales (Benedetti, 2017).

Los esquemas mentales “imperfectos” engendrados de interpretaciones sesgadas o incorrectas del marco institucional, simbolizan asimetrías en la información, las cuales ocurren cuando, dentro de una conexión entre dos o más actores, uno de los partícipes posee más conocimiento en relación con sus contrapartes. Esta situación describe la probabilidad de actuar con dolo y de manera oportunista, generando distorsiones o rigideces en la evolución institucional (Bergh et al., 2019).

Los costos de transacción operan como eje mediador entre la conducta dolosa y la posibilidad de subsanar las asimetrías de información. Tales costos precisan el conjunto de desembolsos, monetarios y no monetarios, implicados en la búsqueda de información relativa al comportamiento de los agentes con la finalidad de poseer cierto grado de previsión y protección ante el oportunismo (Rindfleisch, 2020).

En sociedades complejas, los costos de transacción configuran un aspecto inhibitor del crecimiento económico, por tanto, la función de las instituciones enmarcadas en los quehaceres políticos y económicos radica en generar condiciones orientadas a reducir los costos de transacción, controlar el comportamiento oportunista y aminorar las discrepancias en la información. La finalidad es desincentivar conductas adversas como la corrupción, el robo, el fraude y la violencia; no obstante, dada la existencia de agentes motivados por el beneficio personal en detrimento del bienestar social, se generan fallas institucionales que no siempre tenderán a minimizar los costos de transacción y las asimetrías de información (Kovač & Spruk, 2016; Todorova, 2016; Sent & Kroese, 2022).

Alternativamente, la capacidad de aprendizaje configura una vía para disminuir los costos de transacción y estimular el crecimiento. Ésta se gesta al interior de las organizaciones (familia, empresas, gobierno) y define el “*saber hacer*” o la forma de producir de la sociedad. A medida

que las comunidades se hallan incrustadas en un ambiente institucional propicio, ostentan la habilidad para aprender por medio de la absorción e internalización de experiencias transformadas en conocimiento, encauzado a proponer y estimular la aplicabilidad de soluciones cooperativas ante problemas comunes (Eisenberg, 2018; Markey, 2019).

En este entorno, el aprendizaje y el conocimiento asumen una naturaleza de institución informal e histórica dado que son mecanismos generados en la mente de los sujetos cuya modificación requiere de un proceso de adaptación a largo plazo de las instituciones formales e informales.

En el ámbito puramente económico, los institucionalistas observan al mercado como un esquema resultante de la interacción compleja entre actores de naturaleza disímil (empresas, gobiernos, comunidad) que interactúan a fin de llevar a cabo diversas transacciones. La transacción constituye la unidad analítica básica en la cual es posible observar conductas hacia la enajenación y transferencia de bienes de individuo a otro. Es en este intercambio donde existe la posibilidad de actuar con dolo por lo que es indispensable establecer derechos de propiedad y regulaciones, tácitas o explícitas, encauzadas a evitar efectos *spill over* de conocimiento (Williamson, 2017; Sent & Kroese, 2022).

En general, las ideas centrales del institucionalismo económico se condensan en cinco enunciados (Masera et al., 2017; Mokyr, 2022):

1) En contraposición con la economía ortodoxa sustentada en supuestos como la racionalidad ilimitada, el hedonismo y la información perfecta; la perspectiva institucional se basa en el aprendizaje, las interacciones colectivas, la racionalidad limitada y la evolución institucional determinada por las instituciones formales e informales.

2) Lo relevante del análisis económico no es el equilibrio en los mercados basado en la determinación del precio, sino las conductas colectivas.

3) No es posible cuantificar todos los comportamientos humanos y asumir el supuesto de individuo representativo de la economía ortodoxa, ya que las personas se insertan en instituciones disímiles, situación que les proporciona diversas interpretaciones del mundo.

4) Las instituciones originan esquemas *path dependence* o trayectorias pasadas. La historia es importante al establecer el lenguaje, la cultura y el comportamiento de la colectividad.

5) El crecimiento económico dista del precepto de la economía ortodoxa cimentado en la acumulación de factores productivos, por el contrario, éste es fruto de la interacción entre institucionales formales e informales que paralelamente, instituyen el aprendizaje, el conocimiento, la orientación hacia el oportunismo y las peculiaridades específicas de la cultura.

La discrepancia entre la vertiente institucional y otros puntos de vista económicos reside en que representa un marco de entendimiento más amplio sobre el funcionamiento de los sistemas humanos al incluir no solamente, aspectos económicos sino igualmente, factores de corte político y social como el lenguaje, la herencia cultural y los patrones de comportamiento (Chavance, 2018; Munir, 2020). Asimismo, faculta el abordaje de problemas a largo plazo vistos como un sistema histórico y complejo de interacciones entre individuos. Una limitación de esta panorámica reside en la omisión del territorio que delimita el espacio geográfico donde se insertan los diferentes actores institucionales (Branch, 2016; Jepperson & Meyer, 2021).

A fin de subsanar tal omisión, se propone integrar la perspectiva *desarrollo endógeno* que configura una aproximación adecuada para describir la transcendencia del territorio en la generación de innovación y crecimiento económico. Concretamente, esta representación, al

igual que el ángulo institucional, objeta el libre juego de las fuerzas de mercado para alcanzar el equilibrio y garantizar el bienestar (Gatica, 2020). Por el contrario, el crecimiento es consecuencia de la acumulación y uso eficiente de los recursos humanos y materiales hallados en un espacio geográfico concreto (Vázquez, 2018; Quito et al., 2021).

El basamento del desarrollo endógeno se halla la conjunción de los esfuerzos de las esferas política, productiva, científica y cultural cuya finalidad es la creación de sinergias encauzadas a detonar habilidades, aprendizaje y conocimiento orientado al éxito de una región en términos de innovación, desarrollo económico y bienestar (Tello, 2017; González & Micheletti, 2021).

Al respecto, la esfera política, representada por el sector gubernamental, contribuye a generar un adecuado entorno para la toma de decisiones inherentes a las estrategias de desarrollo y al uso de instrumentos de política pública. Concretamente, el gobierno es el agente responsable de coordinar la colaboración con el resto de las esferas socioeconómicas por medio de la provisión de esquemas favorables para la inversión, la creatividad, la innovación, el suministro de bienes públicos, la garantía de los derechos de propiedad, la regulación de las instituciones financieras y el orden público (Vázquez & Rodríguez, 2016; Bodnár et al., 2022).

La esfera productiva simbolizada por el ambiente empresarial es la encargada de proporcionar dinamismo al proceso endógeno, consecuencia de la apropiación y reinversión de recursos hacia tareas innovadoras y de formación de capital humano. Además, es la responsable de adoptar modelos de producción encauzados a crear ambientes colaborativos para transmitir y absorber el conocimiento especializado proveniente de la esfera científica. (Vázquez & Rodríguez, 2016; Gatica, 2020).

La esfera científica, constituida por las instituciones educativas, fomenta la formación de capital humano mediante la provisión de conocimiento especializado, indispensable para el ámbito productivo; en tanto, la esfera cultural conforma el mecanismo integrador del territorio al proveer un sentido de pertenencia e identidad (Gatica, 2020; Olmedo & O'Shaughnessy, 2023).

Paralelamente, el desarrollo endógeno involucra la habilidad de los implicados para coordinarse y autoregularse dado que a medida que se debilita la cohesión social deben implementarse un conjunto de políticas conducidas a estimular la cooperación entre los involucrados (Araújo & Vaz, 2018). De esta forma, es posible deducir que el territorio es un concepto inclusivo del espacio geográfico donde se hallan relaciones institucionales de colaboración entre distintas esferas a fin de generar innovación y desarrollo colectivo (Vázquez & Rodríguez, 2016). Un punto divergente entre las perspectivas ortodoxas y el desarrollo endógeno reside en que, en las primeras, el desarrollo es objeto exclusivo de políticas determinadas desde la macroeconomía, mientras, en el marco endógeno se impulsan desde las regiones, esto es, un proceso de "abajo" hacia "arriba". Por ello, es indispensable enfatizar sobre las decisiones asumidas por los actores locales, en los ámbitos público y privado dado que son los responsables de difundir la infraestructura y el conocimiento (Gatica, 2020). En términos generales, el cuadro 1 resume los principales conceptos inherentes al institucionalismo económico y desarrollo endógeno.

Emprendimiento: Ángulos Teórico - Analíticos

Derivado de la observación de los preceptos centrales del institucionalismo económico y el desarrollo endógeno, es factible deducir que el conocimiento simboliza el eje medular de la

evolución institucional dado que, al colectivizar el factor cognitivo, engendra ideas novedosas que otorgan soluciones a problemáticas concretas (Canales, 2018).

En consecuencia, la propuesta reside en ejemplificar el conjunto de relaciones institucionales con fines de conocimiento a través de la introducción de la figura del emprendedor debido a que, por un lado, posee la capacidad para incidir sobre la innovación y el crecimiento económico y; por otra parte, encarna un agente participante en la esfera productiva inserta en un territorio, cuyo éxito o fracaso empresarial depende en gran medida, de las conexiones con el resto de las esferas políticas, científicas y culturales.

Aunque es inexistente un punto de vista único respecto al estudio del emprendimiento, se plantea proporcionar una visión integral que permita observar al emprendedor como un sujeto de naturaleza sistémica. Para tal efecto, se formulan dos entornos: micro y mesoanalítico (Canales, Román & Ovando, 2017; Canales & Montiel, 2022). El primero, basado en aspectos psicológicos de la conducta individual; el segundo, fundamentado en la configuración de redes y la incidencia económica del emprendimiento.

Cuadro 1

Principales preceptos del institucionalismo económico y desarrollo endógeno

Perspectiva teórica	Principales preceptos
Institucionalismo económico	<ul style="list-style-type: none"> • Instituciones: restricciones ideadas por los seres humanos que estructuran las vinculaciones políticas, económicas y sociales. <ul style="list-style-type: none"> • Institución formal: lineamientos de carácter explícito que ostentan la peculiaridad de contener normas y reglamentos claramente precisados por escrito (derechos de propiedad, leyes). • Institución informal: reglas de carácter tácito o intangible. Se transmiten por medio de la interacción social plasmada en comportamientos individuales y colectivos, costumbres, lenguaje, códigos de conducta y herencia cultural. • Evolución institucional: producto de la conexión entre instituciones formales e informales. • Fallas institucionales: esquemas mentales "imperfectos". Inadecuada interpretación de las instituciones formales e informales. Originan costos de transacción y asimetrías de información. • Costos de transacción: operan como eje mediador entre la conducta dolosa y la posibilidad de subsanar las asimetrías de información. Precisan un conjunto de desembolsos, monetarios y no monetarios, implicados en la búsqueda de información para subsanar el oportunismo. • Aprendizaje: vía para disminuir los costos de transacción y estimular el crecimiento económico. Se gesta al interior de las organizaciones (familia, empresas, gobierno) y define el "saber hacer" o la forma de producir de la sociedad. • Conocimiento: originado por el aprendizaje colectivo. Refiere un proceso histórico y complejo ocasionado por la adaptación de las instituciones formales e informales.
Desarrollo endógeno	<ul style="list-style-type: none"> • Incorpora al territorio como un agente social, económico, político y cultural • Crecimiento económico: acumulación y uso eficiente de los recursos humanos y materiales hallados en un espacio geográfico concreto. • Indaga la forma en que interactúan y organizan las agentes en un territorio: esferas política, social, económica y cultural. <ul style="list-style-type: none"> • Esfera política: sector gubernamental. Encargado de generar un adecuado marco institucional y el uso de instrumentos de política económica. • Esfera productiva: representada por las empresas. Proporciona dinamismo al proceso endógeno. Genera ambientes colaborativos encaminados a la innovación y la generación de conocimiento,

- Esfera científica: simbolizada por las instituciones educativas. Fomenta la capacidad creativa y de conocimiento especializado.
- Esfera cultural: agente integrador del territorio al proveer sentido de pertenencia e identidad.
- Los actores territoriales deben coordinarse y autoregularse
- El territorio representa más que un espacio acotado geográficamente ya que implica un espacio de interacción social compuesto por individuos encargados de desempeñar distintas actividades productivas, políticas y sociales que buscan como objetivo el desarrollo colectivo.
- Las políticas públicas se impulsan desde las regiones y no desde los gobiernos: proceso de abajo hacia arriba.

En el ámbito microeconómico son representativos los preceptos de la Teoría de la Necesidad de Logro (McClelland, 1961) y Teoría de los Rasgos de la Personalidad (Allport, 1986). La vertiente de Necesidad de Logro (McClelland, 1961) constituye un marco de referencia pionero para diferenciar al emprendedor de otros sujetos sociales. En este sentido, explica que cada ser humano posee motivaciones diferentes en función de sus expectativas y objetivos, siendo reconocibles tres tipos: necesidad de logro, necesidad de afiliación y necesidad de poder. Los emprendedores son individuos que tienen necesidad de logro al plantear como objetivo prioritario el beneficio personal y económico (Ndofirepi, 2020; Uysal et al., 2022). Invisten necesidad de afiliación por ser personas cuya actitud se encauza al trabajo cooperativo y a la formación de equipos; en tanto, manifiestan necesidad de poder debido a su personalidad cimentada en el liderazgo y el control de las situaciones (Donawa, 2019; Bohórquez et al., 2020).

La Teoría de los Rasgos de la Personalidad (Allport, 1986) precisa sobre el carácter sistémico de la personalidad en función de los entornos ambientales, biológicos y sociales (Yunus et al., 2018; Barza & Galanakis, 2022). En este ámbito, el emprendedor describe un conjunto de cualidades orientadas a iniciar un negocio como la actitud de liderazgo, la proactividad, la creatividad, las habilidades de gestión, el optimismo, la responsabilidad, la perseverancia y el compromiso (Terán & Guerrero, 2020; González et al., 2021). A partir de tales peculiaridades, los emprendedores de éxito poseen un perfil psicológico concreto diferenciable al resto de la población y en relación con los empresarios menos exitosos (Donawa, 2019; Postigo et al., 2020).

Referente al marco meso analítico, agrupa visiones sociológicas y económicas que permiten observar la naturaleza sistémica del emprendedor. Al respecto, son representativas la Teoría del Cambio Social, la vertiente Schumpeteriana y la perspectiva del Capital Social.

La Teoría del Cambio Social, proveniente de la sociología, refiere que cualquier modificación en los sistemas sociales requiere ponderar la existencia de variables económicas, políticas y culturales (Damle, 2019). En particular, presupone que la creatividad del emprendedor determina el éxito o fracaso empresarial y, por ende, su incidencia sobre la transmutación de las comunidades (Terán & Guerrero, 2020). Igualmente, alude que la cultura y las relaciones sociales determinan las clases de emprendedor, entre estas se identifican cuatro (Alcaraz, 2020; Pérez et al., 2020):

1) Emprendedor por oportunidad: materializa una idea al reconocer las oportunidades de crecimiento empresarial. Se caracterizan por ser creativos y son motivados por el deseo de ver plasmada su visión de negocio.

2) Emprendedor por necesidad: desconocen sobre gestión empresarial, carecen de una perspectiva de negocio y desean obtener ingresos de manera inmediata. Frecuentemente, son motivados por el instinto de supervivencia, la falta de un empleo formal y con bajas expectativas de impacto sobre el entorno.

3) Emprendedor innovador: muestran alto grado de creatividad, no aversión al riesgo, son capaces de convertir ideas en productos o servicios innovadores que generalmente, tienen resultados positivos sobre la sociedad

4) Emprendedor imitador: se describe como un sujeto que origina o mejora esquemas organizacionales, procesos y productos a partir de elementos ya existentes.

Alternativamente, la concepción schumpeteriana, configura un punto de vista precursor respecto al papel del emprendedor en la innovación y el desarrollo económico. Bajo esta panorámica, el desarrollo económico es consecuencia de la innovación que ostenta un carácter dinámico, siendo resultado de la acción de un sujeto denominado *empresario-emprendedor* cuyo comportamiento dista del hombre de negocios o gerente de empresa (Schumpeter, 2017; Casanova et al., 2018; Fernandes & Mueller, 2019).

Al respecto, la motivación del hombre de negocios es netamente capitalista debido a que se enfoca en la producción, carente de actividad innovadora, determinada por la combinación de capital y trabajo y cuya finalidad reside en alcanzar el mayor beneficio económico posible en un ambiente de certidumbre e información perfecta. En contraposición, el emprendedor schumpeteriano posee un carácter intuitivo e impulsivo, motivado hacia la innovación en un entorno de incertidumbre, riesgo e información imperfecta. El propósito de este sujeto no radica únicamente en obtener ganancias monetarias sino en buscar continuamente los rendimientos generados de la actividad innovadora (Fernandes & Mueller, 2019; Torres & Rentería, 2021). Para tal efecto, incide sobre los procesos de destrucción creativa y ciclo de negocios (Sobel & Clemens, 2020).

La destrucción creativa caracteriza un proceso de mutación industrial que revoluciona la estructura económica mediante la transformación o “destrucción” de funciones de producción arcaicas que son reemplazadas por combinaciones alternativas (Farrokh, 2021); en tanto, el ciclo de negocios, equiparable al ciclo económico, compuesto de fases de crisis y expansiones, refiere a un mecanismo originado por la destrucción creativa. Las crisis son consecuencia de la introducción de innovación y representan etapas de adaptación a las nuevas condiciones de producción; mientras, los periodos expansivos o de prosperidad son una derivación de los beneficios dados por la actividad innovadora (Schumpeter, 2017; De Souza et al., 2021).

Respecto a la Teoría del Capital Social (Putman, 1994) integra factores omitidos por la perspectiva schumpeteriana especialmente, la importancia de establecer estructuras reticulares con fines de innovación y crecimiento empresarial. Esta vertiente señala que la naturaleza humana se halla intrínsecamente vinculada con la organización social fundamentada en relaciones interpersonales e intersectoriales materializadas en normas, el compromiso cívico y la confianza. Tales aspectos repercuten en la cooperación y la coordinación de acciones en beneficio de la colectividad (Claridge, 2018; Gannon & Roberts, 2020). Así, los emprendedores son agentes integrados en estructuras de carácter social donde pueden materializar sus ideas siempre que existan conexiones con el ambiente encauzadas a generar la oportunidad de negocio (Carvajal et al., 2020; Guerrero & Terán, 2020).

En síntesis, la conjunción de los elementos implicados en los ambientes micro y meso analíticos posibilitan deducir que los emprendedores no son individuos aislados sino por el contrario, son dependientes de las instituciones y de la actuación de los agentes territoriales. Tal naturaleza sistémica permite inferir que contar con una idea novedosa es una condición necesaria pero no suficiente para el éxito y crecimiento empresarial dado que es trascendental observar las relaciones con las esferas insertas en un territorio. La figura 1 resume los principales aspectos de los marcos micro y meso analítico del emprendimiento.

Metodología

Con la finalidad de generar una corriente teórica para el emprendimiento en América Latina fundamentada en los preceptos del institucionalismo económico y el desarrollo endógeno, se propone una investigación de carácter exploratorio y documental. Lo precedente, debido a que faculta identificar categorías o variables relevantes que proporcionarán, en futuras investigaciones, cualificar o cuantificar el fenómeno del emprendimiento desde los ángulos institucional y del desarrollo endógeno.

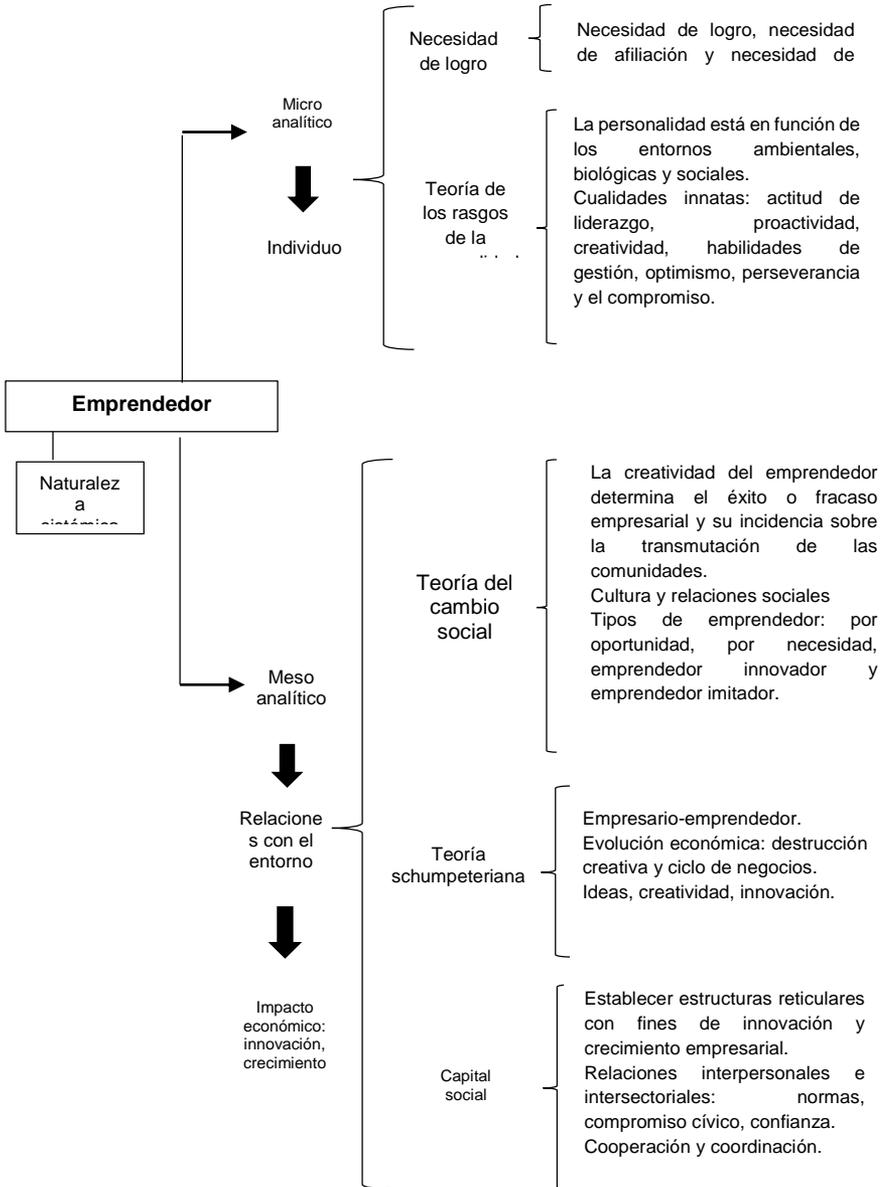
La justificación inherente al empleo de la investigación exploratoria reside en que, por un lado, examina un problema escasamente identificado o indagado y, por otra parte, se emplea para establecer conjeturas o hipótesis sobre la forma en que se relacionan las variables o categorías susceptibles de análisis. Una limitación versa en que se requiere complementar el estudio con una examinación más profunda del fenómeno a fin de comprobar, cuantitativa o cualitativamente, lo propuesto en la exploración (Girard et al., 2020; Morgan, 2022).

Concretamente, la investigación documental se realizó mediante la búsqueda de textos contenidos en bases de datos especializadas como Google Scholar, EBSCOhost, ProQuest, Scopus, Emerald, Ingenta, JSTOR, ScienceDirect y Wiley. A partir de esta pesquisa, se identificaron las nociones importantes que vinculan al emprendedor con las instituciones y el desarrollo endógeno. La búsqueda de datos se llevó a cabo durante enero y mayo de 2023.

El proceso de selección de los trabajos académicos encaminados a construir la propuesta teórica y conceptual que se presentará en la sección siguiente, consistió en dos fases. La primera, eligiendo investigaciones recientes en los idiomas inglés y español que abordan las teorías del emprendimiento, el institucionalismo económico y el desarrollo endógeno. La segunda, descartando el material documental carente de una robusta revisión de literatura. El cuadro 2 resume los criterios de selección de la información para construir la propuesta teórico-conceptual sobre emprendimiento, institucionalismo y desarrollo endógeno.

En general, aunque la exploración fundamentada en la revisión documental adolece de indicadores numéricos o interpretaciones cualitativas, proporciona una primera aproximación teórico conceptual para explicar el actuar sistémico del emprendedor en América Latina, incluyendo el papel de las instituciones y el impacto del naciente empresario sobre el desarrollo de la región.

Figura 1
Emprendimiento: ángulos micro y mesoanalítico



Cuadro 2

Criterios para la selección de información relevante sobre institucionalismo económico, desarrollo endógeno y emprendimiento

Categoría	Criterio de selección
Tipo de investigación	Documental y exploratoria
Bases de datos	Google Scholar, EBSCOhost, ProQuest, Scopus, Esmerald, Ingenta, JSTOR, ScienceDirect y Wiley
Palabras clave	Instituciones, institucionalismo económico, instituciones formales, instituciones informales, desarrollo endógeno, actores del desarrollo endógeno, emprendimiento, teorías del emprendimiento, Teoría de la Necesidad de Logro, Teoría de los Rasgos de la Personalidad, Teoría Schumpeteriana, Teoría del Capital Social.
Idioma de búsqueda de información	Inglés y español
Documentos encontrados inicialmente del conjunto de bases de datos	200
Documentos seleccionados para construir la propuesta teórico-conceptual	76
Criterios de selección de documentos	<ul style="list-style-type: none"> • Actualidad: se descartaron documentos publicados antes de 2016, con excepción de obras clásicas o pioneras. La elección del 2016 como límite de antigüedad, atiende a que se identificaron textos publicados en ese año que aportan a la construcción de la propuesta teórico-conceptual. • Revisión de la literatura: se consideraron textos con una robusta revisión de literatura sobre institucionalismo, desarrollo endógeno y emprendimiento.
Limitantes del estudio	No arroja datos numéricos e interpretaciones cualitativas

Instituciones, Emprendimiento y Desarrollo Endógeno: Propuesta teóricoAnalítica para América Latina

El desarrollo endógeno y las perspectivas agrupadas en los marcos micro y mesoanalítico del emprendimiento aluden implícitamente, la necesidad de insertar al emprendedor como un agente social – productivo, de naturaleza sistémica y vinculado con las esferas política, empresarial, científica y cultural.

Dada que la inexistencia de un esquema teórico y conceptual generalizable que posibilite indagar de manera conjunta la incidencia de las instituciones y el desarrollo endógeno sobre la actividad emprendedora, se plantea segmentar los preceptos teóricos descritos en las secciones previas en cuatro dimensiones: contexto institucional, heterogeneidad de actores, capacidad de conectividad y resultados del sistema emprendedor con el entorno. La justificación reside en que las dimensiones propuestas permiten en primer lugar, aglomerar las enunciaciones provenientes de las teorías institucional, desarrollo endógeno y emprendimiento; y, en segundo término, facultan observar al emprendedor como un sujeto dependiente de la interacción social,

conformada por actores disímiles, encaminada a potenciar su creatividad, conocimiento e ideas novedosas.

El ámbito institucional proporciona un panorama de las instituciones formales e informales y su impacto sobre el emprendimiento. En particular, éste puede visualizarse como organización institucional surgida desde la decisión de un individuo cuyo objetivo reside en aplicar ideas orientadas a la obtención de ganancias e innovación. Paralelamente, se puede deducir que los aspectos micro y mesoanalíticos agregan implícitamente el papel de las instituciones al subrayar sobre conductas, factores culturales y normas sociales.

Del entorno microanalítico, las teorías de los Rasgos de la Personalidad y Necesidad de Logro conectan implícitamente al emprendimiento con las instituciones de carácter informal. Lo precedente debido al énfasis sobre cualidades inmateriales de carácter tácito como la personalidad, el liderazgo, la creatividad, las habilidades de gestión y las motivaciones de logro, afiliación y poder. Referente al marco mesoanalítico, la Teoría del Cambio Social involucra relaciones institucionales formales e informales que rigen la conducta del emprendedor y determinan al mismo tiempo, el tipo de emprendedor (por oportunidad, por necesidad, innovador e imitador).

En la vertiente schumpeteriana las instituciones se encuentran manifestadas en el comportamiento (institución informal) del empresario - emprendedor encauzado a generar procesos de destrucción creativa y ciclos de negocios, lo cual depende a su vez, de las instituciones formales que generan las condiciones para la actividad innovadora y el desarrollo económico. Complementariamente, la Teoría del Capital Social integra la relevancia de estructuras reticulares cooperativas representadas en normas, el compromiso cívico y la confianza, siendo éstas una materialización de las instituciones informales, consecuencia de su naturaleza intangible.

Las esferas política, productiva, científica y cultural comprenden la aglomeración de actores heterogéneos con objetivos diferentes. La finalidad de contexto político reside en forjar marcos institucionales formales y establecer políticas públicas para el crecimiento, la innovación y el bienestar. El marco productivo, genera bienes y servicios para satisfacer necesidades humanas y paralelamente, obtener ganancias derivadas de las actividades empresariales. El entorno científico se halla encauzado hacia la creación de conocimiento especializado y la formación de capital; mientras, el propósito del ambiente cultural versa en cohesionar instituciones informales que conforman la identidad, el lenguaje, la historia y la herencia cultural.

Las peculiaridades disímiles entre los esferas política, productiva, científica y cultural señalan divergencia de interés, empero, al insertarse en un territorio concreto, posibilitan la creación de sinergias, una vez identificado un objetivo común. En este marco, el emprendedor puede asumir la postura de agente vinculante dado su carácter sistémico. Al respecto, los nuevos negocios requieren de conexiones institucionales que estimulan la creación de capacidades de innovación, infraestructura, creación y complementariedad de conocimiento que incidan en la solución de problemas comunes, la creación de empleo y el desarrollo socioeconómico.

Alternativamente, consecuencia de la vinculación con actores diferentes, el emprendedor simboliza un individuo facultado para la configuración de estructuras en red. Al interior de un esquema reticular reside la capacidad de conectividad que refiere al grado de estrechez de los vínculos entre actores. En estos lazos se encuentra implícito el contenido del intercambio que pueden ser de índole diversa, dependiendo de la clase de actores y del contexto en que se

desenvuelve (Canales, 2018; Bedford & Sánchez, 2021). Frecuentemente, en el entorno emprendedor involucra aprendizaje colectivo detonante de ideas y conocimiento respecto a las instituciones formales e informales (Cano et al., 2016).

Una característica relevante de la conectividad versa en que necesariamente, demanda de interacciones a largo plazo a fin de consolidar redes basadas en la confianza y la expectativa de que la contraparte no actuará de manera oportunista (Canales, 2018; Kmiecik, 2021). De la misma forma, fortalecer la capacidad de conectividad implica dos atributos adicionales dados por la absorción y la retroalimentación (Espinoza, 2021). Bajo el esquema emprendedor, la absorción precisa la habilidad de reconocer nueva información del ambiente para asimilarla y aplicarla en la creación de negocios innovadores e involucra acceder a los factores productivos complementarios a los existentes. Este aspecto no puede desarrollarse automáticamente por la simple interacción dado que es preciso contar con conocimiento previo de las potencialidades que ofrecen las conexiones al exterior del emprendimiento (Hussain et al., 2017; Howell, 2021).

La retroalimentación asume el papel de eje conector entre la capacidad de conectividad y la habilidad de absorción al aludir canales de comunicación que permiten compartir recursos humanos y materiales a fin de crear nuevas ideas detonantes de empresas novedosas (Canales, 2018). Una retroalimentación efectiva debe ser de carácter multidireccional y alcanzar al mayor número posible de participantes en las esferas política, productiva, científica y cultural.

Los resultados del sistema emprendedor con el entorno convergen en la conformación de competencias endógenas, producto de la confluencia de objetivos enmarcados en una ambiente territorial e institucional. En el emprendimiento, las competencias endógenas originan el desarrollo de habilidades, la adquisición de nuevas ideas, conocimiento e infraestructura, nuevos esquemas organizacionales o solución de problemas sociales. La característica central versa en que tales competencias contienen capacidades y cualidades únicas del territorio en donde fueron desarrolladas, por tanto, tienden a distorsionarse cuando se transmiten e imitan fuera de su contexto original.

Adicional a las dimensiones precedentes, en América Latina es preciso extender el análisis a fin de incorporar una dimensión inherente a las fallas institucionales donde se agrupan factores estructurales y coyunturales. Al respecto, los componentes estructurales afectan de manera profunda y permanente el sistema económico y social cuyas repercusiones alteran variables económicas primordiales como el Producto Interno Bruto (PIB), el empleo, el tipo de cambio y el nivel de precios. En este ámbito se encuentran la falta de estrategias de crecimiento, la inadecuada aplicación de políticas públicas, la desigualdad, la pobreza, la escasa inversión tecnológica, la baja productividad, la falta de competitividad y la economía informal que limitan al emprendimiento e impiden la consolidación de redes para la innovación y el crecimiento económico (Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL], 2021).

En relación con los factores coyunturales, personifican una transformación ajena al funcionamiento del sistema. Constituyen elementos cambiantes e impredecibles, de corto plazo y de carácter transitorio. La pandemia COVID – 19 describe un elemento coyuntural que acentuó la desigualdad en América Latina al incidir negativamente sobre el empleo y el crecimiento. En la esfera empresarial, la pandemia impactó negativamente la producción y obligó al cierre de empresas. Esta crisis sanitaria significó para la región latinoamericana, la desaparición de alrededor de 2 millones de micro y pequeñas empresas y la pérdida de 26 millones de empleos (Maurizio, 2021). Bajo el ambiente emprendedor, la coyuntura COVID-19 mostró dos situaciones

paralelas. En primer lugar, emergieron empresas vinculadas a la aplicación de tecnologías de información y comunicación, que ostentaron un crecimiento exponencial (García et al., 2021); y, por otra parte, derivado de la pérdida de fuentes de trabajo, germinaron negocios insertos en el sector informal, situación que agudizó las ineficiencias en el mercado de trabajo (Weller, 2020).

Los emprendimientos informales distan de las conductas ideales enmarcas en los ámbitos micro y mesoanalítico debido a que asumen una naturaleza temporal al desaparecer cuando el emprendedor encuentra una fuente de empleo. Además, carecen de un plan de negocio, adolecen de acceso a capacitación y conocimiento, se basan en la experiencia diaria, exhiben baja productividad e innovación, y esencialmente, tienden hacia la saturación de los micromercados locales al ofertar productos o servicios iguales a sus competidores (Adie & Cárdenas, 2021; Zamora et al., 2022). En general, la figura 2 pretende esquematizar una nueva corriente teórica de pensamiento referente a las instituciones, el desarrollo endógeno y el emprendimiento en América Latina. El rasgo diferenciador respecto a otras alternativas reside en que muestra categorías analíticas relativas a la observación del emprendedor como un agente sistémico que resulta imposible indagarlo como un individuo aislado.

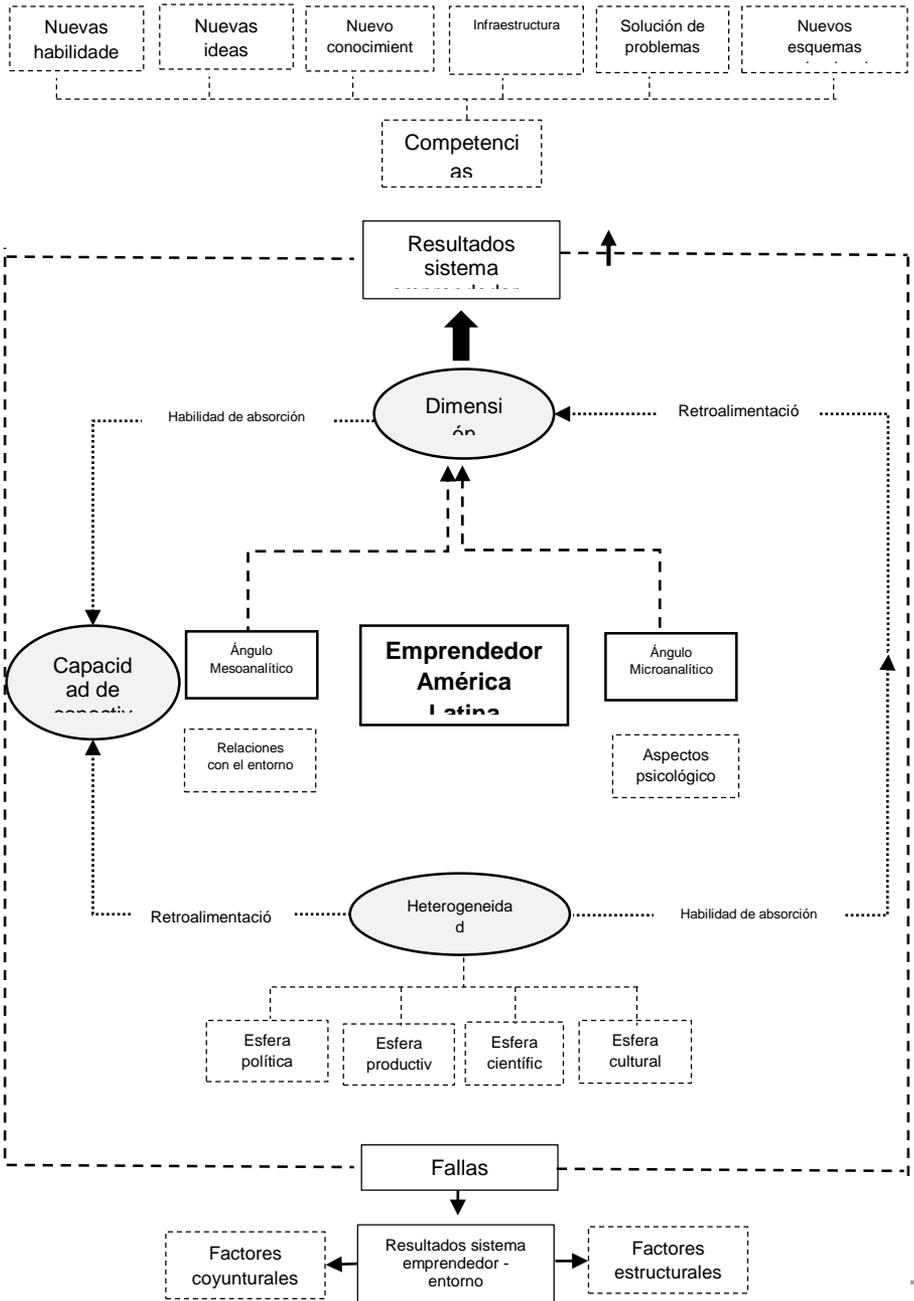
Conclusiones

En América Latina, es posible inferir la inexistencia de una corriente de pensamiento orientada a examinar los agentes y vínculos relevantes para el emprendimiento, visto como un sistema holístico de conexiones institucionales que impactan sobre el desarrollo económico y social. Así, el objetivo de este artículo residió en responder la cuestión inherente a la factibilidad de generar una corriente teórica para el emprendimiento en la región Latinoamérica a partir del institucionalismo económico y el desarrollo endógeno.

Para tal efecto, se llevó a cabo un estudio de naturaleza exploratoria y documental a fin de identificar las categorías o variables relevantes que permitan observar al emprendimiento como un sistema complejo de conexiones. En particular, se identificaron cuatro dimensiones inherentes a cualquier ambiente emprendedor: contexto institucional, heterogeneidad de actores, capacidad de conectividad y resultados del sistema emprendedor con el entorno. Además, se reconoció la necesidad de incorporar para América Latina, un ambiente denominado *fallas institucionales* con la finalidad de observar la incidencia, positiva o negativa, de factores estructurales y coyunturales sobre el emprendimiento. Al interior de esta interacción dimensional, se halla el emprendedor cuya actuación depende de los entornos micro y mesoanalítico. El primero, representado por peculiaridades individuales del emprendedor y el segundo, simbolizado por la conformación de estructuras en red y el impacto de las labores empresariales sobre la gestación de nuevas habilidades, novedosas ideas, conocimiento, infraestructura, solución de problemas y nuevos esquemas organizacionales.

La conformación del esquema teórico presentado en este artículo posibilita concluir que el emprendedor ostenta un lugar prioritario en el desarrollo endógeno al asumir una naturaleza sistémica, compleja e institucional cuyo análisis debe visualizarse desde ángulos multidisciplinarios. Igualmente, configura una primera aproximación exploratoria hacia la conformación de una corriente de pensamiento para América Latina dado que no solamente enfatiza sobre la generación de nuevos negocios emanados desde la creatividad sino también, la transcendencia de las conexiones institucionales entre las esferas política, económica, científica y cultural.

Figura 2
Propuesta teórica para el estudio del emprendimiento en América Latina



La limitación del planteamiento teórico se halla en la naturaleza exploratoria basada en la investigación documental que abstrae la realidad compleja de los emprendedores. Por ello, se sugiere como futura línea de investigación, la comprobación empírica de la propuesta a fin de comprobar si en efecto, es correcta la inclusión de las dimensiones referentes al contexto institucional, heterogeneidad de actores, capacidad de conectividad, resultados del sistema emprendedor con el entorno y fallas institucionales.

Declaración de Conflictos de Interés

No declara conflictos de interés.

Financiamiento

No aplica.

Referencias bibliográficas

- Adie, J., & Cárdenas, L. (2021). Perfil y características del emprendedor como aspectos determinantes en el progreso de ideas empresariales. *Desarrollo Gerencial*, 13(1), 1-27. <https://doi.org/10.17081/dege.13.1.4219>
- Allport, G. (1986). *La personalidad. Su configuración y desarrollo*. Herder.
- Alcaraz, R. (2020). *El emprendedor de éxito*. McGraw Hill.
- Araújo, D., & Vaz, P. (2018). Innovation Coordination Failures and Endogenous Productivity: On the Dynamic Effect of Misallocation. *SSRN*, 1-33. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3225136>
- Barza, A. V., & Galanakis, M. (2022). The Big Five Personality Theory and Organizational Commitment. *Psychology*, 13, 413-419. <https://doi.org/10.4236/psych.2022.133027>
- Bedford, D., & Sánchez T.W. (2021). Network Links, Knowledge Flows, and Relationships. *Knowledge Networks (Working Methods for Knowledge Management)*, 97-111. <https://doi.org/10.1108/978-1-83982-948-220211006>
- Benedetti, A. (2017). El marco de análisis y desarrollo institucional (IAD), una herramienta de análisis de políticas públicas. Estudio del caso Agro Ingreso Seguro (AIS). *Estudios Políticos*, 50, 138-158. <https://doi.org/10.17533/udea.espo.n50a08>
- Bergh, D., Ketchen D., Orlandi I., Heugens P., & Boyd B. (2019). Information Asymmetry in Management Research: Past Accomplishments and Future Opportunities, *Journal of Management*, 45(1), 122-156. <https://doi.org/10.1177/0149206318798026>.
- Bohórquez, E., Pérez, M., Caiche, W., & Benavides, A. (2020). La motivación y el desempeño laboral: el capital humano como factor clave en una organización. *Universidad y Sociedad*, 12(3), 385-390. <https://rus.ucf.edu/cu/index.php/rus/article/view/1599>
- Borozan, D. (2022). Institutions and Environmentally Adjusted Efficiency. *Journal of Knowledge Economy*. <https://doi.org/10.1007/s13132-022-01066-y>
- Bodnár, G., Kovács, P., & Egri, Z. (2022). Elements of Endogenous Development in the Regions of Visegrad Countries. *Deturope*, 14(1), 29-49. <https://doi.org/10.32725/det.2022.002>
- Branch, J. (2016). Territory as an institution: spatial ideas, practices and technologies, Territory, Politics, Governance. *Territory, Politics, Governance*, 5(2), 1-14. <http://dx.doi.org/10.1080/21622671.2016.1265464>

- Canales, R. A. (2018). *Redes de conocimiento y desarrollo regional en el marco de la incubación de empresas universitarias*. ANUIES.
- Canales, R. A., Román, Y. G., & Ovando W. (2017). Emprendimiento en la población joven. Una perspectiva crítica. *Entreciencias: Diálogos en la Sociedad del Conocimiento*, 5 (12), 1-23. <https://doi.org/10.21933/J.EDSC.2017.12.211>
- Canales, R.A., & Montiel, O.J. (2022). True Entrepreneur versus False Entrepreneur: Implications for Family Business en O.J. Montiel, S. Tomaselli y A. S. Maciel (Eds.), *Family Business Debates* (pp. 327-349). Emerald Publishing Limited. <https://doi.org/10.1108/978-1-80117-666-820221017>
- Cano, M., Cantwell J., Hannigan T., Mudambi R., & Song J. (2016). Knowledge connectivity: An agenda for innovation research in international business. *Journal of International Business Studies*, 47, 255–262. <https://doi.org/10.1057/jibs.2016.8>
- [Carvajal, M. E., Ramírez D., y Toro A. \(2020\). Estructura conceptual del emprendimiento y capital social. *Revista de Ingenierías Interfaces*, 3\(2\), 1-19. <https://revistas.unilibre.edu.co/index.php/interfaces/article/view/8248>](#)
- Casanova, L., Cornelius P., & Dutta S. (2018). Introduction en L. Casanova, P.K. Cornelius y S. Dutta (Eds.), *Financing Entrepreneurship and Innovation in Emerging Markets* (pp. 1-28). Academic Press. <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-804025-6.00001-0>
- Chavance, B. (2018). *La economía institucional*. Fondo de Cultura Económica.
- Choong, K.K., & Leung, P.W. (2022). A Critical Review of the Precursors of the Knowledge Economy and Their Contemporary Research Implications for the Computerized New Economy. *Journal of Knowledge Economy*, 13, 1573–1610. <https://doi.org/10.1007/s13132-021-00734-9>
- [Claridge, T. \(2018\). *Introduction to Social Capital*. Social. Capital Research.](#)
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL]. (2021). *La paradoja de la recuperación en América Latina. Crecimiento con persistentes problemas estructurales: desigualdad, pobreza, poca inversión y baja productividad. Informe Especial No. 11*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/47043-la-paradoja-la-recuperacion-america-latina-caribe-crecimiento-persistentes>
- Damle, Y. (2019). Apuntes sobre la teoría del cambio social. *Revista Mexicana De Ciencias Políticas Y Sociales*, 33(127), 135 -138. <https://doi.org/10.22201/fcpys.2448492xe.1987.127.71811>
- De Souza, W., Vasconcellos G., & Bernardes P. (2021). Innovation, Ruptures and Economic Cycles in Technology Platforms: Proposition of an analytical framework. *Organizações & Sociedade Journal*, 28(98), 495-518. <https://doi.org/10.1590/1984-92302021v28n9802EN>
- Donawa, Z.A. (2019). Necesidades adquiridas que impulsan la motivación laboral en los empleados de las empresas de servicio eléctrico en el Estado Zulia de Venezuela. *NOVUM*, 1(9), 58 - 73. <https://revistas.unal.edu.co/index.php/novum/article/view/70744>
- Eisenberg, R. (2018). Shifting institutional roles in biomedical innovation in a learning healthcare system. *Journal of Institutional Economics*, 14(6), 1139-1162. <https://doi.org/10.1017/S1744137418000115>

- Espinoza, E. E. (2021). Importancia de la retroalimentación formativa en el proceso de enseñanza-aprendizaje. *Revista Universidad y Sociedad*, 13(4), 389-397. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202021000400389
- Farrokh, E. (2021). Schumpeter's Theory of Economic Development: A Study of the Creative Destruction and Entrepreneurship Effects on the Economic Growth. *Journal of Insurance and Financial Management*, 4(3), 65-81. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3153744>
- Fernandes, S., & Mueller, A. (2019). The concept of entrepreneur of Schumpeter in comparison to Kirzner. *MISES: Interdisciplinary Journal of Philosophy Law and Economics*, 7(3), 613-642. <https://doi.org/10.30800/mises.2019.v7.1>
- Fernández, C. (2021). Instituciones formales e informales: un análisis jurídico-institucional aplicado a los programas sociales y las cuotas de género en América Latina. *Isonomía*, 55, 1-26. <https://doi.org/10.5347/isonomia.v0i55.425>
- Gannon, B., & Roberts J. (2020). Social capital: exploring the theory and empirical divide. *Empirical Economics*, 58, 899 -919. <https://doi.org/10.1007/s00181-018-1556-y>
- García, M.A., Grillo, A.J., & Morte, T. (2021). La adaptación de las empresas a la realidad COVID: una revisión sistemática. *Retos Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 11(21), 55-70. <https://doi.org/10.17163/ret.n21.2021.04>
- Gatica, F. (2020). Revisión empírica al modelo de desarrollo endógeno a partir de la innovación empresarial en Chile. *Innovar*, 30(77), 137-152. <https://doi.org/10.15446/innovar.v30n77.87454>
- Girard, V. A., Medina Sánchez, E. P., & Chamorro Quiñonez, J. (2020). Innovación, emprendimiento e investigación científica. *Revista De Ciencias Sociales*, 26(3), 163-174. <https://doi.org/10.31876/rcs.v26i3.33240>
- González, R., & Micheletti, S. (2021). El desarrollo endógeno en tiempos de globalización: aproximaciones teóricas y desafíos prácticos. *CUHSO*, 31(1), 1-28. <http://dx.doi.org/10.7770/cuhso-v31n2-art2209>
- González, A., Sánchez, Y., & Limón, M. (2021). Diferencias en los rasgos de la personalidad de los emprendedores por necesidad y oportunidad. *Lúmina*, 22(2), 1-22. <https://doi.org/10.30554/lumina.v22.n2.4074.2021>
- Howell, S. (2021). Learning from Feedback: Evidence from New Ventures. *Review of Finance*, 595-627. <http://dx.doi.org/10.1093/rof/rfab006>
- Hussain, M., Tabussam, R., & Yousuf, M. (2017). Effect of Professional Knowledge and Feedback Communication Skills among Teachers and Students at Collage Level. *Bulletin of Education and Research*, 39(2), 83-94. <https://eric.ed.gov/?id=EJ1210147>
- Jepperson, R., & Meyer, J. (2021). Institutional Theory: Its Role in Modern Social Analysis en R. Jepperson y J. Meyer (Eds), *Institutional Theory: The Cultural Construction of Organizations, States, and Identities* (pp. 25-136). Cambridge University Press.
- Kaufmann, W., Hooghiemstra R. & Feeney M. (2018). Formal institutions, informal institutions, and red tape: A comparative study. *Public Administration*, 96, 386-403. <https://doi.org/10.1111/padm.12397>
- Kmieciak, R. (2021). Trust, knowledge sharing, and innovative work behavior: empirical evidence from Poland. *European Journal of Innovation Management*, 24(5), 1832-1859. <https://doi.org/10.1108/EJIM-04-2020-0134>

- Kingston, C. (2019). Institutional Change en A. Marciano y G.B. Ramello (Eds.), *Encyclopedia of Law and Economics* (pp. 1153–1161). Springer. https://doi.org/10.1007/978-1-4614-7753-2_259
- Kovač, M., & Spruk, R. (2016). Institutional development, transaction cost and economic growth: Evidence from a cross-country investigation. *Journal of Institutional Economics*, 12(1), 129-159. <https://doi.org/10.1017/S1744137415000077>
- Markey, B. (2019). Rules, perception and emotion: When do institutions determine behaviour?. *Journal of Institutional Economics*, 15(3), 381-396. <https://doi.org/10.1017/S1744137418000267>
- Masera, G., Palma R., & Calcagno D. (2017). El institucionalismo económico. Identidad de un movimiento disidente (1899 – 1939). *Economía e Sociedade, Campinas*, 26 (2), 511-534. <http://dx.doi.org/10.1590/1982-3533.2017v26n2art9>
- Maurizio, R. (2021). *Transitando la crisis laboral por la pandemia: hacia una recuperación del empleo centrada en las personas*. Nota técnica. Serie Panorama Laboral en América Latina y el Caribe. Organización Internacional del Trabajo. https://www.ilo.org/americas/publicaciones/WCMS_779114/lang--es/index.htm
- McClelland, D. (1961). *The Achieving Society*. Van Nostrand.
- Mokyr, J. (2022). Institutions, ideas and economic change: Some reflections on Geoffrey Hodgson's 'Culture and Institutions'. *Journal of Institutional Economics*, 18(1), 169-174. <http://dx.doi.org/10.1017/S1744137421000692>
- Morgan, H. (2022). Conducting a Qualitative Document Analysis. *The Qualitative Report*, 27(1), 64-77. <https://doi.org/10.46743/2160-3715/2022.5044>
- Munir, K. A. (2020). Challenging Institutional Theory's Critical Credentials. *Organization Theory*, 1(1). 1-10. <https://doi.org/10.1177/2631787719887975>
- Muralidharan, E. & Pathak, S. (2023). Entrepreneurial Re-Entry Post an Economic Crisis en W. J. Aloulou (Ed.), *Handbook of Research on Entrepreneurship and Organizational Resilience During Unprecedented Times* (pp. 88 – 112). IGI Global. <https://doi.org/10.4018/978-1-6684-4605-8.ch005>
- Muzam, J. (2023). The Challenges of Modern Economy on the Competencies of Knowledge Workers. *Journal of Knowledge Economy*, 14, 1635-1671. <https://doi.org/10.1007/s13132-022-00979-y>
- Ndofirepi, T.M. (2020). Relationship between entrepreneurship education and entrepreneurial goal intentions: psychological traits as mediators. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 9 (2). 1-20. <https://doi.org/10.1186/s13731-020-0115-x>
- Olmedo, L., O'Shaughnessy, M. A. (2023). Substantive View of Social Enterprises as Neo-endogenous Rural Development Actors. *Voluntas*, 34, 209–221. <https://doi.org/10.1007/s11266-021-00442-7>
- Pérez, A., Torres D., Torralba A., & Salgado W. (2020). Características y elementos del fenómeno emprendedor en Villavicencio, Colombia. *Cuadernos Latinoamericanos de Administración*, 16(30). <https://doi.org/10.18270/cuaderlam.v16i30.2782>
- Postigo, Á., Cuesta M., & García, E. (2021). Personalidad emprendedora, responsabilidad, autocontrol y grit: El lado psicológico del autoempleo. *Anales de Psicología*, 37(2), 361-370. <https://dx.doi.org/10.6018/analesps.37.2.453711>

- Putman, R. (1994). *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton University Press.
- Quito, S. M., Flores, D. D., & Castillo, Y. (2021). Estrategia de desarrollo endógeno: una propuesta para comunidades ecuatorianas. *Ciencia Digital*, 5(1), 93-113. <https://doi.org/10.33262/cienciadigital.v5i1.1518>
- Raudla, R. (2019). Institutional Economics en A. Marciano y G.B. Ramello (Eds.), *Encyclopedia of Law and Economics* (pp.1164–1172). Springer. https://doi.org/10.1007/978-1-4614-7753-2_56
- Rindfleisch, A. (2020). Transaction cost theory: past, present and future. *AMS Review*, 10, 85–97. <https://doi.org/10.1007/s13162-019-00151-x>
- Samadi, A. H. & Alipourian M. (2021). Institutions and Institutional Change: Concepts and Theories en N. Faghih y A. Samadi (Eds.), *Dynamics of Institutional Change in Emerging Market Economies* (pp. 107-132). Springer.
- Sent, E., & Kroese, A. (2022). Commemorating Oliver Williamson, a founding father of transaction cost economics. *Journal of Institutional Economics*, 18(2), 181-193. <https://doi.org/10.1017/S1744137421000606>
- Sobel, R., & Clemens, J. (2020). *The Essential Joseph Schumpeter*. Fraser Institute.
- Schumpeter, J.A. (2017). *The Theory of Economic Development*. Taylor & Francis.
- Tello, P. (2017). *Posibilidades de Desarrollo local. Una visión territorial*. Universidad Autónoma de Guerrero.
- Terán, E., & Guerrero, A. (2020). Teorías del emprendimiento: revisión crítica de la literatura y sugerencias para investigaciones futuras. *Revista Espacios*, 41(7). <https://doi.org/10.48082/espacios-a23v44n067>
- Todorova, T. (2016). Transaction Costs, Market Failure and Economic Development. *Journal of Advanced Research in Law and Economics*, 7, 3(17), 678 – 684. <https://journals.aserspublishing.eu/jarle/article/view/201>
- Torres, C., & Rentería E. (2021). Concepto de hombre emprendedor: tendencias disciplinares. *Diversitas*, 17(1). 1-22. https://doi.org/10.15332/2256_3067.6540
- Uysal, Ş., Karadağ H., Tuncer B., & Şahin F. (2022). Locus of control, need for achievement, and entrepreneurial intention: A moderated mediation model. *The International Journal of Management Education*, 20(2). <https://doi.org/10.1016/j.ijme.2021.100560>
- Vázquez, A., y Rodríguez, J. C. (2016). Endogenous development and institutions: Challenges for local development initiatives. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 34(6), 1135–1153. <https://doi.org/10.1177/0263774X15624924>
- Vázquez, A. (2018). Constitución, desarrollo endógeno y dinámica de las instituciones. *Economía Mundial*, 48, 201-220. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6377943>
- Weller, J. (2020). *La pandemia del COVID-19 y su efecto en las tendencias de los mercados laborales*. Documentos de Proyectos. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). <https://www.cepal.org/es/publicaciones/45759-la-pandemia-covid-19-su-efecto-tendencias-mercados-laborales>
- Whalen, C. (2022). Introducción: The institutionalist tradition in economics en C.J. Whalen (Ed.), *Institutional Economics. Perspectives and Methods in Pursuit of a Better World* (pp. 1-16). Routledge.

- Williamson, O. (2017). *Contract, Governance and Cost Economics*. World Scientific.
- Yunus, M., Wahab, N., Ismail, M., & Othamn, M. (2018). The Importance Role of Personality Trait. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 8(7), 1028–1036. <http://dx.doi.org/10.6007/IJARBS/v8-i7/4530>
- Zamora, A., Díaz, Y., & Jiménez, M. (2022). Emprendedoras en México en tiempo de pandemia. *Región y Sociedad*, 34. <http://dx.doi.org/10.22198/rys2022/34/1534>