

Emprendimiento en economías emergentes: una revisión sistemática de literatura

Gisselle Mariuxi Cárdenas Fierro^{1*}, Jeaneth Lucía Bastidas Guerrón¹, Evelyn Marlene Curiel López¹, Argenis Lissander Heredia Campaña¹

¹Universidad Politécnica Estatal del Carchi (UPEC), Ecuador

*Autor para correspondencia: gisselle.cardenas@upec.edu.ec

Recibido: 2022/06/21 Aprobado: 2022/09/19

DOI: <https://doi.org/10.26621/ra.v1i27.815>

RESUMEN

El propósito de este artículo es realizar un análisis a través de la revisión sistemática de estudios de emprendimiento en economías emergentes (EE). En 2008 se argumentó que los contextos institucionales de las economías emergentes difieren de las economías avanzadas, las cuales configuran la acción emprendedora. En ese sentido, se revisaron 60 artículos científicos sobre el emprendimiento en las economías emergentes en revistas indexadas en bases como Dimensions, Scopus, Latindex, y se descubrió que, en efecto, las débiles estructuras institucionales pueden influir en el comportamiento emprendedor. También se encontró que las teorías existentes sobre el emprendimiento dejan vacíos al intentar explicar el fenómeno en países caracterizados por elevados niveles de desigualdad, inseguridad y entornos institucionales llenos de corrupción. Como resultado, se ofrecen algunas orientaciones para futuras investigaciones sobre el emprendimiento en los mercados emergentes. El texto de este artículo se basa en una revisión de bibliografía seleccionada con dos tipos de revisiones: narrativas y sistemáticas. Entre las sistemáticas hay dos tipos: cuantitativas y cualitativas. En conclusión, la revisión indica que el emprendimiento en economía emergente es una disciplina fragmentada teórica como metodológicamente.

Palabras clave: economías emergentes, emprendimiento, entorno institucional

ABSTRACT

This article has as a purpose to carry out an analysis through the systematic review of entrepreneurship studies in emerging economies (EE). In 2008 it was argued that the institutional contexts of these emerging economies differ from those advanced ones, which shape the entrepreneurial action. In that sense, 60 scientific articles about entrepreneurship in emerging economies were reviewed, all of them in indexed journals, databases such as Dimensions, Scopus, Latindex and it was discovered that weak institutional structures can indeed influence on entrepreneurial behavior; It was also found that existing theories on entrepreneurship leave gaps when trying to explain this phenomenon in countries that shows the highest levels of inequality, insecurity and institutional corruption environment. As a result, some directions are offered for future entrepreneurship in emerging markets research.

The text of this article is based on a selected bibliography with both: narrative and systematic literature review. In the systematics there are also two types: quantitative and qualitative.

In conclusion, the review shows that entrepreneurship in the emerging economy is a theoretically and methodologically fragmented discipline.

Keywords: emerging economies, entrepreneurship, Institutional environment

Gisselle Cárdenas  orcid.org/0000-0003-0363-1126

Jeaneth Bastidas  orcid.org/0000-0001-8519-9060

Evelyn Curiel  orcid.org/0000-0002-6565-7682

Argenis Heredia  orcid.org/0000-0002-9134-0195



INTRODUCCIÓN

El emprendimiento resulta atractivo para la comunidad académica (Champenois et al., 2020), más cuando se sabe que este fenómeno conlleva una serie de acciones y riesgos que los individuos asumen para generar valor económico y, al mismo tiempo, beneficios sociales (Gupta et al., 2020; Meloi et al., 2020). No obstante, los avances en este campo provienen de las economías avanzadas con contextos culturales, políticos, sociales y económicos que difieren de las economías emergentes (EE). Por ejemplo, en los países avanzados los recursos para el emprendimiento pueden obtenerse del mercado interno, mientras que en las EE existe una dependencia de los mercados externos (Hearn y Filatotchev, 2019). Además, las EE presentan menos barreras de entrada y altas tasas de desempleo; por ende, los niveles de emprendimiento por necesidad son elevados con respecto a los países desarrollados (Omri, 2020).

Otra de las razones para centrarse en el estudio del emprendimiento en las economías emergentes está relacionado con el cuerpo teórico existente y fragmentado (Anderson y Ronteau, 2017), nacido de las economías avanzadas, que deja vacíos para explicar el comportamiento emprendedor en los mercados emergentes (De Villers-Scheepers, 2012). Probablemente esto ocurre porque no se considera la diversidad significativa en los contextos culturales de los distintos países donde operan los emprendedores (Bruton et al., 2008; De Oliveira et al., 2021). Además, Mendoza et al. (2021) reconocen que los estudios dedicados a comprender el emprendimiento en las EE son pocos y piden investigar más sobre este fenómeno.

Considerando las diferencias entre las economías emergentes y economías avanzadas, el objetivo de este trabajo es realizar una revisión sistemática de la literatura sobre el emprendimiento en las EE para conocer el estado actual de la investigación e identificar hacia dónde debe orientarse. Para esto, se consideran 11 corrientes de investigación: fracaso empresarial; educación emprendedora; emprendimiento femenino; organizaciones de apoyo; capitales de riesgo y financiamiento; cognición e intención emprendedora; emprendimiento corporativo; emprendimiento institucional; emprendimiento internacional; entorno institucional; avances teóricos y revisiones. Estas corrientes tienen componentes relacionados con el emprendimiento en economías emergentes.

A continuación, el artículo presenta los aspectos metodológicos del trabajo, se exponen algunos resultados descriptivos de la revisión, se muestran las principales corrientes de investigación sobre el emprendimiento en las EE y, finalmente, se presentan las conclusiones del estudio.

MÉTODOS

La revisión de literatura se realizó conforme a las pautas metodológicas de Tranfield et al. (2003). En estas se mencionan tres etapas. Etapa 1. Planificación: incluye identificar la necesidad de una revisión, preparar la propuesta y desarrollar el protocolo respectivo. Etapa 2. Desarrollo de la revisión: incluye identificar la investigación, seleccionar estudios, estudiar la evaluación de calidad, y extraer datos con seguimiento del progreso y síntesis de datos. Etapa 3. Publicación de resultados: realizar el informe con las recomendaciones y llevar la evidencia a la práctica.

Para esto, se desarrolló un procedimiento de búsqueda, selección y exclusión de artículos. Los criterios de inclusión y exclusión permitieron que se revisaran artículos que aborden el emprendimiento en las EE. Se excluyeron de la revisión aquellos estudios centrados en grandes

empresas multinacionales con sede en economías avanzadas y que operaban en el contexto de las EE, pese a estar relacionado con el fenómeno del emprendimiento, porque existen algunas configuraciones sobre el acceso a los recursos y las decisiones estratégicas que producen notables diferencias con respecto a las prácticas que realizan las nuevas empresas para su legitimación (Kiss et al., 2012). La tabla 1 presenta los criterios de inclusión y exclusión de los artículos.

Tabla 1. Criterios de inclusión y exclusión de artículos

Criterios de inclusión	Criterios de exclusión
- Solo artículos de revistas revisadas por pares.	El emprendimiento es abordado someramente.
- Artículos empíricos, conceptuales y de revisión.	- Presentaciones, editoriales y comentarios.
- Artículos enfocados en el emprendimiento en economías emergentes.	- El artículo no está disponible, difícil de acceder.
- Artículos en inglés o español.	- La muestra de estudio no corresponde a los países de las economías emergentes.
	- Artículos en idioma diferente al inglés o español.
	Muestra de multinacionales con sede matriz en economías avanzadas.

En segundo lugar, se determinó la base de datos y se construyó la ecuación de búsqueda. A diferencia de otras revisiones, este trabajo realizó la búsqueda en la base de datos Dimensions, que se caracteriza por ofrecer una cobertura más exhaustiva, con un 82,22 % más de revistas que Web of Science y un 48,17 % más que Scopus (Singh et al., 2021). La ecuación de búsqueda estuvo conformada por los términos 'entrepreneurship' y 'emerging economies', que debían aparecer en el título y resumen, la búsqueda se limitó a artículos que fueron publicados entre 2007 y enero de 2022. La búsqueda arrojó 490 artículos.

En tercer lugar, se excluyeron los artículos con base en los criterios indicados en la tabla 1, de los 490 artículos identificados, se removieron los publicados en revistas no revisadas por pares (n= 276), se eliminaron los duplicados (n=6), se excluyeron las presentaciones a números especiales, editoriales y comentarios (n=12) y 42 trabajos de difícil acceso. Se leyeron los 154 trabajos restantes y se eliminaron aquellos que abordaron el emprendimiento como una variable secundaria (n=34), que estudiaron muestras fuera de las EE (n=48) y los que estudiaban multinacionales que operaban en EE (n=12).

Tabla 2. Número de artículos y criterios de exclusión

Número de artículos	Criterios de exclusión
276	Publicados en revistas no revisadas por pares
6	Artículos duplicados
12	Presentaciones a números especiales
42	Trabajos de difícil acceso
34	Emprendimiento como una variable secundaria
48	Muestras fuera de las EE
12	Multinacionales que operaban en EE
430	Total de artículos revisados

Finalmente, de los 490 artículos de búsqueda se excluyeron los mencionados en la tabla 2. Para este estudio se aceptaron 60 artículos; en estos se revisaron objetivos, teorías, metodología y conclusiones.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Una primera aproximación para conocer el estado de la investigación del emprendimiento en las EE es el historial de publicaciones. De acuerdo con los artículos aceptados para la revisión, el 5 % fueron publicados entre 2007 y 2010, lo cual refleja el poco interés de los académicos en el campo (ver figura 1). Bruton et al. (2008) pidieron explorar más el fenómeno, al argumentar que las EE tienen contextos institucionales diferentes a los países avanzados.

El llamado de Bruton y sus colegas surtió efecto, porque el 85 % de artículos se publicaron entre 2014 y primeras semanas de enero de 2022 (figura 1). Otra consideración es la producción científica por país. La figura 2 indica que el 30 % de los artículos provienen del Reino Unido, seguido por China, Australia y la India con el 21,67 %, 16,67 % y el 13,33 % respectivamente; y solo el 15 % corresponde a Latinoamérica (Chile y Brasil).



Figura 1. Producción científica por año

Para finalizar, la figura 3 indica las revistas que publicaron los 60 estudios analizados, las cuales se ordenan por el índice H calculado con la información que proporciona Dimensions. En ese sentido, la revista con más publicaciones fue *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*; mientras que las revistas con mayor número de citas fueron *Entrepreneurship Theory and Practice* y *Journal of Business Venturing*.

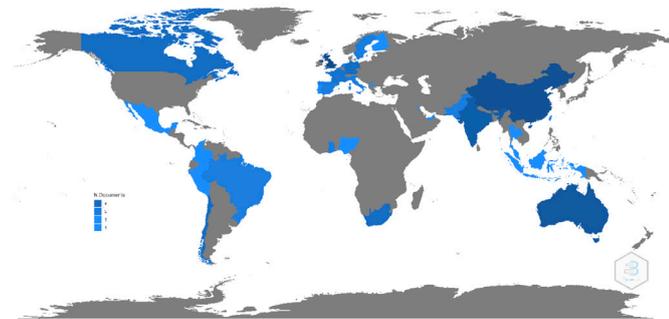


Figura 2. Producción científica por país

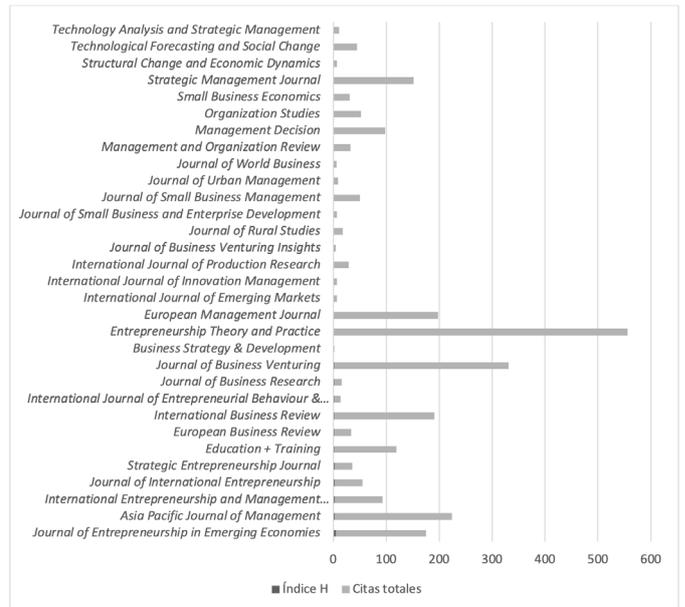


Figura 3. Índice H y citas totales de las revistas que publicaron los estudios

El emprendimiento en economías emergentes

La mayoría de los estudios conciben al emprendimiento como “la identificación, evaluación y explotación de nuevas oportunidades de negocio, lo que constituye el núcleo del proceso de creación de nuevas empresas” (Shane y Venkataraman, 2000, p. 211), pero en las EE la mayoría de las iniciativas emprendedoras son por necesidad, y generalmente carecen de orientaciones estratégicas y pueden desaparecer más rápido (Botha y Bignotti, 2017).

Hoskisson et al. (2000) definen a las EE como “países de bajos ingresos y rápido crecimiento que utilizan la liberalización económica como su principal motor de crecimiento”. Lo anterior dio paso para argumentar que esas realidades tienen implicaciones para el emprendimiento porque ofrecen oportunidades y desafíos para el emprendedor (Bruton et al., 2008; 2021). Para Barki, et al. (2020), las economías emergentes se caracterizan por la ausencia de capital humano cualificado y las incoherencias institucionales, además de las severas restricciones de capital (Bischoff et al., 2020). Desde la perspectiva institucional, Adesola et al. (2019) sostienen que emprender un negocio resulta desalentador en las EE, debido a: a) trámites burocráticos para las empresas nuevas, b) la contratación pública es corrupta, c) múltiples cargas fiscales, d) la situación política y de seguridad, que amenazan el desarrollo económico de estos países.

No obstante, si las EE son agobiantes para el emprendimiento, ¿por qué emprender de todas formas? Existen múltiples respuestas. Desde el punto de vista económico, estos países tienen altas tasas de desempleo y considerables niveles de pobreza; entonces, el emprendimiento constituye una vía para ganarse la vida (Bruton et al., 2008; Colovic y Mehrotra, 2020). Desde una postura de género, emprender es una buena solución para que las mujeres eviten la frustración y la discriminación (Anggadwita et al., 2017). Desde la perspectiva agroindustrial, el emprendimiento es una alternativa fiable para evitar crisis alimentarias (Adobor, 2020).

Corrientes de investigación

Los 60 estudios revisados se ordenaron en 11 corrientes de investigación: a) fracaso empresarial (6,66 % de artículos), b) educación emprendedora (5 %), c) emprendimiento femenino (11,67%), d) organizaciones de apoyo

(6,67 %), e) capitales de riesgo y financiamiento (6,67 %), f) cognición e intención emprendedora (10 %), g) emprendimiento corporativo (10 %), h) emprendimiento institucional (5 %), i) emprendimiento internacional (15 %), j) entorno institucional (13,33 %) y k) avances teóricos y revisiones (10 %).

a) Fracaso empresarial

El fracaso empresarial se entiende como la incapacidad de movilizar conocimientos y recursos para hacer frente a las amenazas antiguas y emergentes, y culmina en el colapso de una empresa (Amankwah-Amoah et al., 2019). El fracaso del emprendedor, de acuerdo con Guerrero y Espinoza-Benavides (2021), responde a la falta de habilidades, problemas familiares que provocaron una frágil relación con los socios (normas sociales), la desatención a los competidores y a las condiciones del mercado (ecosistema empresarial). Para Adobor (2020), el fracaso en las EE caracterizadas por las actividades agroindustriales se produce por el lado oscuro de los lazos sociales entre los emprendedores y agricultores, lo cual limita el acceso a nuevos conocimientos. Además, la estigmatización del fracaso empresarial, el miedo y la excesiva dependencia de los inversores extranjeros provocan que los emprendedores retrasen el proceso de reemprendimiento (Amankwah-Amoah, 2018; Guerrero y Espinoza-Benavides, 2021) o que se produzca en la economía informal (Adobor, 2020).

Los estudios en su totalidad emplean un enfoque de investigación cualitativo, principalmente los estudios de caso. A partir de estas premisas, se puede suponer que el estudio del fracaso empresarial en las EE representa un área de investigación prometedora.

b) Educación emprendedora

Los estudios de esta corriente adoptan el modelo de conducta (emprendedores 'estrella', 'mentor', 'inventor') (Adesola et al., 2019) y la formación orientada a la práctica (Bischoff et al., 2020) para inspirar en los estudiantes el comportamiento empresarial. Estos artículos sugieren que la formación emprendedora puede ayudar a superar las limitaciones de acceso al capital financiero, mediante modelos de conducta y modelos mentales financieros (Adesola et al., 2019; Bischoff et al., 2020).

Por su parte, Coelho et al. (2018) analizaron cómo la heurística, modelo de enseñanza para el adulto (negocios en marcha), permite difundir el comportamiento emprendedor. El uso de la heurística indica que la educación emprendedora (entendida como la enseñanza de comportamientos emprendedores) es diferente a la educación en gestión empresarial (Adesola et al., 2019; Bischoff et al., 2020), porque la legitimización de la nueva empresa requiere capacidades diferentes. Finalmente, los estudios emplearon un enfoque cualitativo, específicamente los estudios de caso. Los futuros estudios deberían ampliar la investigación en otras EE y emplear enfoques longitudinales.

c) Emprendimiento femenino

En las economías emergentes, los desafíos sociales y culturales son dos barreras críticas para las mujeres (Anggadwita et al., 2017). De hecho, en varias EE, las mujeres tienen menos acceso a la educación y menos oportunidades laborales (Colovic y Mehrotra, 2020). En el estudio de Dutta y Banerjee (2018) se analiza el papel del microcrédito para las mujeres emprendedoras; los autores encontraron que los préstamos de las instituciones de microfinanciación constriñen a los prestatarios a optar por empresas de bajo riesgo, y es más difícil para las mujeres, porque se enfrentan a barreras adicionales.

La investigación de Arun et al. (2020) indica que los problemas que enfrentan las mujeres emprendedoras se basan en la discriminación que las obliga a optar por más innovaciones no tecnológicas. No existe evidencia sobre que las mujeres son menos innovadoras que los hombres (De Vita et al., 2014), por tanto, las debilidades institucionales de las EE sofocan el emprendimiento femenino, mucho más cuando la cultura patriarcal es una norma aceptada (Karim et al., 2022).

Dentro de esta corriente de investigación se reconoce la necesidad de instrumentos para valorar el rendimiento de nuevas empresas dirigidas por mujeres. Jha et al. (2018), mediante un análisis factorial confirmatorio, determinaron que tal instrumento debe contener estos constructos: formación y desarrollo sociocultural, motivación, redes e información de marketing, finanzas y entorno empresarial. Las futuras investigaciones deberían enfocarse en comprender cómo las mujeres emprendedoras de éxito de las EE superan las limitaciones institucionales.

d) Organizaciones de apoyo

Los estudios de esta corriente definen a las organizaciones de apoyo como intermediarios entre los emprendedores y los recursos institucionales (Armanios et al., 2017). En las EE estos actores se orientan a fomentar el capital económico y humano de los emprendedores a través de habilidades duras y blandas (Barki et al., 2020). En el caso del emprendimiento social, las organizaciones de apoyo configuran la identidad emprendedora de las nuevas empresas sociales que se enfrentan a distintas externalidades para desarrollar el proceso de captación de valor social y económico, mediante la innovación del modelo de negocio (Guerrero et al., 2021).

Las organizaciones de apoyo pueden ser las universidades emprendedoras, que convierten planes de negocio en empresas de nueva creación (Dalmarco et al., 2018); sin embargo, en el contexto brasileño Dalmarco et al. (2018) demostraron que las universidades emprendedoras están desconectadas de las necesidades de los emprendedores, lo cual indica los problemas de las organizaciones de apoyo.

Los estudios revisados sugieren que las organizaciones de apoyo pueden sustituir al vacío institucional, cuando cooperan con las nuevas empresas sociales para proporcionar servicios al grupo de la población más desfavorable (Barki et al., 2020; Guerrero et al., 2021) y fomentar el emprendimiento. Sin embargo, estos resultados no son generalizables porque los artículos emplean el estudio de caso que responde a contextos culturales específicos. Hace falta conocer más sobre cómo operan estas organizaciones de apoyo en las economías emergentes (Armanios et al., 2017).

e) Capitales de riesgo y financiamiento

En las economías emergentes se argumenta que el principal obstáculo para el emprendimiento es el difícil acceso al financiamiento (Adesola et al., 2019; Bischoff et al., 2020), se desconoce cómo los inversores ángeles y las firmas de capital de riesgo eligen los criterios para invertir en una nueva empresa (Ding et al., 2014). Además, este tipo de organizaciones también se ven obligadas a lidiar con el débil entorno institucional de las EE (Ahlstrom et al., 2007). En ese sentido, los artículos que corresponden a esta corriente tratan de proporcionar explicaciones a las cuestiones anteriores.

Con excepción del trabajo de Khanin et al. (2012), los estudios analizaron a los inversores ángeles y los capitales de riesgo en China, que, pese

a su potencial económico, todavía se considera una EE (Ahlstrom et al., 2007; Ding et al., 2014). Estas investigaciones han demostrado que los capitales de riesgo y los inversores ángeles modifican sus criterios de elección para invertir en función de los entornos institucionales.

En cuanto a otras fuentes de financiamiento de las microempresas, Elston et al. (2016) demostraron que estas empresas utilizaron fuentes de financiación informales, en particular, los ahorros personales. Este hallazgo implica que las reformas del mercado para proporcionar apoyo institucional al crecimiento de las empresas en China pueden no ser todavía eficaces. En ese sentido, se necesita más investigación sobre los capitales de riesgo en otras EE.

f) Cognición e intención emprendedora

La mayoría de los estudios de esta corriente tienen como unidad de análisis a potenciales emprendedores (estudiantes), y están orientados a determinar cuáles son los predictores de la intención emprendedora (Ayodele et al., 2021; Botha y Bignotti, 2017; Chaudhary, 2017; Davey et al., 2011; Gruenhagen, 2021). La intención emprendedora se refiere a crear un negocio propio en el futuro (Chaudhary, 2017; Gruenhagen, 2021); esta variable es un predictor del comportamiento emprendedor y resulta que los estudiantes de las EE presentan un mayor nivel de intenciones que los estudiantes de las economías avanzadas (Davey et al., 2011).

Por su parte, el estudio de Abdelnaeim y El-Bassiouny (2021) se diferencia del resto porque su muestra esté compuesta por emprendedores. Estos autores buscaban determinar qué impulsores cognitivos empujaban a los emprendedores a crear empresas sostenibles, sin embargo, determinaron que las cogniciones no son explicativas para este tipo de decisiones, y que las demandas de la clientela (no empresarios) pueden fijar una orientación hacia la sostenibilidad, pero el proceso en las EE es lento.

Las investigaciones futuras deberían optar por enfoques longitudinales, para explicar si los individuos con elevados puntajes de intención terminan o no convirtiéndose en emprendedores (Ayodele et al., 2021; Botha y Bignotti, 2017). Las futuras investigaciones deberían profundizar más acerca del entorno institucional y las intenciones emprendedoras de los retornados (Gruenhagen, 2021).

g) Emprendimiento corporativo

Los estudios de esta corriente abordan múltiples temas. El tronco común es la definición del emprendimiento corporativo, el cual se refiere a un proceso de reconocimiento y búsqueda de oportunidades que conduce al crecimiento (Bao et al., 2020; Chaston y Scott, 2012; De Villiers-Scheepers, 2012; Du y Kim, 2021; Hsu et al., 2014; Hughes y Mustafa, 2016). Por lo tanto, está fuertemente asociado a la innovación (Chaston y Scott, 2012). Las principales conclusiones de estos estudios reconocen que el entorno institucional regula la intensidad empresarial (De Villiers-Scheepers, 2012). Además, que las empresas emprendedoras de las EE pueden no reflejar una orientación empresarial para tener un crecimiento en las ventas (Chaston y Scott, 2012), pero que aquellas que despliegan sus capacidades de exploración-explotación, la orientación al mercado y sus conexiones políticas pueden incrementar su rendimiento (Du y Kim, 2012).

De Bao et al. (2020) indican que el aprendizaje experimental del mercado, así como el aprendizaje vicario del mercado facilitan la identificación de necesidades de los clientes, mientras que interactúan con la incertidumbre del entorno de manera diferente. Este hallazgo

es importante porque las teorías del descubrimiento y creación de oportunidades sostienen que estas emergen de la acción emprendedora (Alvarez y Barney, 2007; Shane y Venkataraman, 2000) y se ignora completamente que los clientes son la fuente de oportunidades poco evidentes y rentables.

Fomentar el emprendimiento corporativo depende de la cultura y liderazgo corporativo (Hsu et al., 2014) y los factores culturales y contextuales del entorno de la competencia (Hughes y Mustafa, 2016). En ese orden de ideas, las investigaciones futuras deberían poner a prueba estas conclusiones en diferentes sectores y comparar las empresas y los antecedentes ambientales de varias economías emergentes (De Villiers-Scheepers, 2012).

h) Emprendimiento institucional

Se refiere a las formas en que los individuos u organizaciones crean nuevas normas y reglas institucionales que redefinen el comportamiento social apropiado (Cao et al., 2014; George et al., 2015; Jayanti y Raghunath, 2018). Los estudios de esta corriente se orientan a cómo los emprendedores institucionales legitiman la exclusividad de mercado (Jayanti y Raghunath, 2018) y cómo explotan oportunidades en el desarrollo de industrias estratégicas (Cao et al., 2014; George et al., 2015). En todos los estudios prevalece el enfoque cualitativo, lo cual indica que esta corriente de investigación ofrece una amplia oportunidad para realizar futuros estudios, debido a que se desconoce cómo los emprendedores institucionales configuran las normas y reglas en las EE. Las futuras investigaciones necesitan ampliar cómo tales configuraciones dan paso a la formación y explotación de oportunidades desde la perspectiva de la gobernanza y la innovación (George et al., 2015; Jayanti y Raghunath, 2018).

i) Emprendimiento internacional

Anteriormente, la investigación sobre el emprendimiento internacional de las EE se consideraba escasa y fragmentada en términos metodológicos (Kiss et al., 2012), pero actualmente esta corriente es prometedora y va ganado más espacio en las revistas de alto impacto. El principal argumento para internacionalizar las empresas de las EE es el acceso al conocimiento y recursos que ofrecen los mercados internacionales (Arroteia y Hafeez, 2021; Chen et al., 2016; Dana y Ratten, 2017; De Clercq et al., 2010; Ekanem, 2019; Guerrero et al., 2021).

No obstante, los procesos de internacionalización se ven afectados por vacíos institucionales (Arroteia y Hafeez, 2021; Chen et al., 2016); por ende, la asociación productiva se convierte en principal fuente de acceso al conocimiento. Ese acceso y los niveles de turbulencia del mercado pueden modificar la relación entre esfuerzo de aprendizaje internacional y rendimiento (De Clercq et al., 2016) y, por tanto, los emprendimientos de las EE comienzan a innovar después de internacionalizarse (De Oliveira et al., 2021).

Dentro de esta corriente también se toma en cuenta que los migrantes tienen más ganas de iniciar una actividad empresarial que los locales, pero los migrantes altamente cualificados de países sudamericanos son más propensos a emprender una actividad empresarial cuando están motivados por la necesidad (Guerrero et al., 2021).

Finalmente, la investigación futura puede explorar cómo los nuevos emprendedores y empresas tecnológicas pueden usar las redes sociales virtuales y la comunidad de prácticas en línea, que han demostrado

ser instrumentales para compartir el conocimiento experiencial de los emprendedores (Arroteia y Hafeez, 2021) y cómo influye en los procesos de internacionalización de las empresas emprendedoras.

j) Entorno institucional

Se denominó entorno institucional para entender cómo las estructuras institucionales de las economías emergentes afectan al emprendimiento (Ghura et al., 2020). Por ejemplo, una fuerte protección legal tiene una relación negativa con la creación de empresas en estas regiones (Kim y Li, 2014). Las estructuras institucionales también están relacionadas con las formas de propiedad de las nuevas empresas. De acuerdo con Baik et al. (2015), en las EE predomina la sociedad unipersonal, la cual enfrenta presiones institucionales distintas a otras formas de propiedad, por ejemplo, en los mecanismos de financiamiento. Además, en esta corriente de investigación se evidencia que la actividad empresarial se ve afectada por los actos terroristas, los robos y otros actos delictivos, comunes en las zonas rurales colombianas (Escandón-Barbosa et al., 2019).

Las futuras investigaciones deberían enfocarse en los perfiles institucionales de las regiones latinoamericanas para ofrecer alternativas que fomenten el emprendimiento a los responsables de la política (Ghura et al., 2020; Omri, 2020). Otros estudios deberían discutir cómo el cambio de propiedad resulta en un cambio en los costes de agencia dentro de la empresa y cómo se configuran las presiones institucionales (Bu y Cuervo-Cazurra, 2020).

k) Avances teóricos y revisiones

Las revisiones como los estudios conceptuales y empíricos de esta corriente introducen nuevas perspectivas para abordar el fenómeno del emprendimiento en las EE. El estudio de Bruton et al. (2008) es el primero (al menos en esta revisión) en señalar que el contexto de estas economías puede configurar los desarrollos teóricos nacidos de las economías avanzadas. Este sirve de argumento para que Anderson y Ronteau (2017) propongan que una teoría del espíritu empresarial como práctica complementará a las actuales, la cual podría ser adecuada para las economías emergentes, porque el objeto de análisis serían las prácticas emprendedoras.

Otros desarrollos cambian el sentido de las teorías nacidas de las economías avanzadas. Por ejemplo Henao García et al. (2021) sostienen que el bienestar, medido como satisfacción con la vida y satisfacción laboral, aumenta la probabilidad de que una persona se convierta en empresario, cuando las teorías actuales sostienen que es el emprendimiento el predictor del bienestar.

Finalmente, Jawad et al. (2020) plantean que el emprendimiento digital puede configurar las estructuras institucionales de las economías emergentes, para alcanzar un mejor rendimiento. Los argumentos de estos estudios son provocadores e invitan a los futuros estudios a seguir avanzado en estas propuestas.

CONCLUSIONES

La revisión aporta al campo de investigación del emprendimiento en las economías emergentes, que se constituye en el desafío más apremiante para los estudiosos del campo, porque las realidades de estos países caracterizadas por elevados niveles de desigualdad, inseguridad y entornos institucionales corruptos son las barreras que la acción

emprendedora intenta superar.

Los resultados de la revisión indican que el emprendimiento en las economías emergentes es una disciplina fragmentada tanto teórica como metodológicamente; es probable que esto se deba a los vacíos que dejan las teorías nacidas en las economías avanzadas. Por esa razón, se anima a la comunidad académica a continuar explorando el fenómeno, sobre todo en las economías latinoamericanas, que cuentan con muy pocos estudios publicados en revistas de alto impacto.

Los procesos y procedimientos económicos son diversos en cada territorio y los emprendedores en las economías emergentes, según su cultura, se enfrentan con situaciones diversas, con el fin de generar valor económico y, por ende, mejorar la calidad de vida.

Se espera que las orientaciones para futuros estudios expuestas en este trabajo sirvan de base para avanzar en el campo.

Agradecimientos: A los emprendedores, especialmente los que se abren camino en la Provincia del Carchi.

Contribución de los autores: “Conceptualización, Cárdenas, Bastidas, Curiel, Heredia; Curación de datos, Cárdenas, Bastidas; Investigación, Cárdenas, Bastidas, Curiel, Heredia; Metodología, Bastidas, Cárdenas; Supervisión, Cárdenas, Bastidas; Validación, Cárdenas, Bastidas, Curiel, Heredia; Redacción, Cárdenas, Bastidas; Redacción - revisión y edición, Cárdenas, Bastidas, Curiel, Heredia”. Todos los autores han leído y aceptado la versión publicada del documento.

Fuente de financiamiento: Esta investigación fue financiada por la Universidad Politécnica Estatal del Carchi (UPEC).

Conflicto de intereses: Los autores declaran no tener ningún conflicto de intereses.

REFERENCIAS

- Abdelnaeim, S. M., y El-Bassiouny, N. (2021). The relationship between entrepreneurial cognitions and sustainability orientation: the case of an emerging market. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 13(5), 1033-1056. <https://doi.org/10.1108/JEEE-03-2020-0069>
- Adesola, S., Den Outer, B., y Mueller, S. (2019). New entrepreneurial worlds: Can the use of role models in higher education inspire students? The case of Nigeria. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 11(4), 465-491. <https://doi.org/10.1108/JEEE-08-2018-0076>
- Adobor, H. (2020). Entrepreneurial failure in agribusiness: evidence from an emerging economy. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 27(2), 237-258. <https://doi.org/10.1108/JSBED-04-2019-0131>
- Ahlstrom, D., Bruton, G. D., y Yeh, K. S. (2007). Venture capital in China: Past, present, and future. *Asia Pacific Journal of Management*, 24, 247-268. <https://doi.org/10.1007/s10490-006-9032-1>
- Alvarez, S., y Barney, J. (2007). Discovery and creation: alternative theories of entrepreneurial action. *Strategic Entrepreneur Journal*, 1(1-2), 11-26. Doi: doi.org/10.1002/sej.4

- Amankwah-Amoah, J. (2018). Revitalising serial entrepreneurship in sub-Saharan Africa: insights from a newly emerging economy. *Technology Analysis y Strategic Management*, 30(5), 499-511. <https://doi.org/10.1080/09537325.2017.1313403>
- Amankwah-Amoah, J., Hinson, R. E., Honyenuga, B., y Lu, Y. (2019). Accounting for the transitions after entrepreneurial business failure: An emerging market perspective. *Structural Change and Economic Dynamics*, 50, 148-158. <https://doi.org/10.1016/j.strueco.2019.06.011>
- Anderson, A., y Ronteau, S. (2017). Towards an entrepreneurial theory of practice; emerging ideas for emerging economies. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 9(2), 110-120. <https://doi.org/10.1108/JEEE-12-2016-0054>
- Anggadwita, G., Luturlean, B. S., Ramadani, V., y Ratten, V. (2017). Socio-cultural environments and emerging economy entrepreneurship: Women entrepreneurs in Indonesia. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 9, 85-96. <https://doi.org/10.1108/JEEE-03-2016-0011>
- Armanios, D. E., Eesley, C. E., Li, J., y Eisenhardt, K. M. (2017). How entrepreneurs leverage institutional intermediaries in emerging economies to acquire public resources. *Strategic Management Journal*, 38(7), 1373-1390. <https://doi.org/10.1002/smj.2575>
- Arroteia, N., y Hafeez, K. (2021). The internationalisation of TechnoLatinas from a resource-based perspective. *International Journal of Entrepreneurial Behavior y Research*, 27(3), 688-710. <https://doi.org/10.1108/IJEBR-08-2019-0472>
- Arun, T. M., Joseph, R. P., y Ulakram, M. (2020). Entrepreneur's gender and firm innovation breadth: an institution-based view of SMES in an emerging market context. *International Journal of Innovation Management*, 24(07), 2050068. <https://doi.org/10.1142/S1363919620500681>
- Ayodele, T. O., Babalola, M. O., Kajimo-Shakantu, K., Olaoye, O. W., y Lawale, R. (2021). Entrepreneurial intentions of real estate students: an ordinal analysis of the predictors. *Journal of Facilities Management*, 19, 53-79. <https://doi.org/10.1108/JFM-07-2020-0048>
- Baik, Y. S., Lee, S. H., y Lee, C. (2015). Entrepreneurial firms' choice of ownership forms. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11(3), 453-471. <https://doi.org/10.1007/s11365-013-0289-9>
- Bao, Y., Wei, Z., y Di Benedetto, A. (2020). Identifying the tacit entrepreneurial opportunity of latent customer needs in an emerging economy: The effects of experiential market learning versus vicarious market learning. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 14(3), 444-469. <https://doi.org/10.1002/sej.1350>
- Barki, E., De Campos, J. G. F., Lenz, A. K., Kimmitt, J., Stephan, U., y Naigeborin, V. (2020). Support for social entrepreneurs from disadvantaged areas navigating crisis: Insights from Brazil. *Journal of Business Venturing Insights*, 14, e00205. <https://doi.org/10.1016/j.jbvi.2020.e00205>
- Bischoff, K. M., Gielnik, M. M., y Frese, M. (2020). When capital does not matter: How entrepreneurship training buffers the negative effect of capital constraints on business creation. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 14(3), 369-395. <https://doi.org/10.1002/sej.1364>
- Botha, M., y Bignotti, A. (2017). Exploring moderators in the relationship between cognitive adaptability and entrepreneurial intention: findings from South Africa. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 13(4), 1069-1095. <https://doi.org/10.1007/s11365-017-0437-8>
- Bruton, G., Sutter, C., y Lenz, A. K. (2021). Economic inequality—Is entrepreneurship the cause or the solution? A review and research agenda for emerging economies. *Journal of Business Venturing*, 36(3), 106095. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2021.106095>
- Bruton, G. D., Ahlstrom, D., y Obloj, K. (2008). Entrepreneurship in Emerging Economies: Where Are We Today and Where Should the Research Go in the Future. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(1), 1-14. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2007.00213.x>
- Bu, J., y Cuervo-Cazurra, A. (2020). Informality costs: Informal entrepreneurship and innovation in emerging economies. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 14(3), 329-368. <https://doi.org/10.1002/sej.1358>
- Cao, X., Liu, Y., y Cao, C. (2014). Institutional entrepreneurs on opportunity formation and exploitation in strategic new industry: two cases of solar energy industry development in China. *International Journal of Emerging Markets*, 9(3), 439-458. <https://doi.org/10.1108/IJoEM-09-2012-0109>
- Champenois, C., Lefebvre, V., y Ronteau, S. (2020). Entrepreneurship as practice: systematic literature review of a nascent field. *Entrepreneurship & Regional Development*, 32(3-4), 281-312. <https://doi.org/10.1080/08985626.2019.1641975>
- Chaston, I., y Scott, G. J. (2012). Entrepreneurship and open innovation in an emerging economy. *Management Decision*, 50(7), 1161-1177. <https://doi.org/10.1108/00251741211246941>
- Chaudhary, R. (2017). Demographic factors, personality and entrepreneurial inclination: A study among Indian university students. *Education+ Training*, 59(2), 171-187. <https://doi.org/10.1108/ET-02-2016-0024>
- Chen, J., Saarenketo, S., y Puumalainen, K. (2016). Internationalization and value orientation of entrepreneurial ventures—a Latin American perspective. *Journal of International Entrepreneurship*, 14, 32-51. <https://doi.org/10.1007/s10843-016-0169-9>
- Coelho, F. J. M., Marques, C., Loureiro, A., y Ratten, V. (2018). Evaluation of the impact of an entrepreneurship training program in Recife, Brazil. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 10(3), 472-488. <https://doi.org/10.1108/JEEE-10-2017-0077>
- Colovic, A., y Mehrotra, S. (2020). Lifelong activism and women's entrepreneurship: how a social movement organization improves conditions for self-employed women in India. *European Business Review*, 32(5), 937-958. <https://doi.org/10.1108/EBR-09-2019-0215>
- Dalmarco, G., Hulsink, W., y Blois, G. V. (2018). Creating entrepreneurial universities in an emerging economy: Evidence from Brazil. *Technological Forecasting and Social Change*, 135, 99-111. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2018.04.015>
- Dana, L. P., y Ratten, V. (2017). International entrepreneurship in resource-rich landlocked African countries. *Journal of International Entrepreneurship*, 15(4), 416-435. <https://doi.org/10.1007/s10843-017-0211-6>
- Davey, T., Plewa, C., y Struwig, M. (2011). Entrepreneurship perceptions and career intentions of international students. *Education+ Training*, 53(5), 335-352. <https://doi.org/10.1108/00400911111147677>
- De Clercq, D., Danis, W. M., y Dakhli, M. (2010). The moderating effect of institutional context on the relationship between associational activity and new business activity in emerging economies. *International Business Review*, 19, 85-101. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2009.09.002>

- De Clercq, D., Zhou, L., y Wu, A. (2016). Unpacking the relationship between young ventures' international learning effort and performance in the context of an emerging economy. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 12, 47-66. <https://doi.org/10.1007/s11365-014-0328-1>
- De Oliveira, R. T., Nguyen, T., Liesch, P., Verreynne, M. L., y Indulska, M. (2021). Exporting to escape and learn: Vietnamese manufacturers in global value chains. *Journal of World Business*, 56(4), 101227. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2021.101227>
- De Villiers-Scheepers, M. (2012). Antecedents of strategic corporate entrepreneurship. *European Business Review*, 24(5), 400-424. <https://doi.org/10.1108/09555341211254508>
- De Vita, L., Mari, M., y Poggesi, S. (2014). Women entrepreneurs in and from developing countries: Evidences from the literature. *European Management Journal*, 32(3), 451-460. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2013.07.009>
- Ding, Z., Sun, S. L., y Au, K. (2014). Angel investors' selection criteria: A comparative institutional perspective. *Asia Pacific Journal of Management*, 31(3), 705-731. <https://doi.org/10.1007/s10490-014-9374-z>
- Du, Y., y Kim, P. H. (2021). One size does not fit all: Strategy configurations, complex environments, and new venture performance in emerging economies. *Journal of Business Research*, 124, 272-285. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.11.059>
- Dutta, A., y Banerjee, S. (2018). Does microfinance impede sustainable entrepreneurial initiatives among women borrowers? Evidence from rural Bangladesh. *Journal of Rural Studies*, 60, 70-81. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2018.03.007>
- Ekanem, I. (2019). Understanding internationalisation approaches and mechanisms of diaspora entrepreneurs in emerging economies as a learning process. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 25(5), 819-841. <https://doi.org/10.1108/IJEBR-02-2018-0068>
- Elston, J. A., Chen, S., y Weidinger, A. (2016). The role of informal capital on new venture formation and growth in China. *Small Business Economics*, 46, 79-91. <https://doi.org/10.1007/s11187-015-9674-9>
- Escandón-Barbosa, Urbano, D. M., Hurtado-Ayala, D., y Domínguez, A. Z. (2019). Formal institutions, informal institutions and entrepreneurial activity: A comparative relationship between rural and urban areas in Colombia. *Journal of Urban Management*, 8(3), 458-471. <https://doi.org/10.1016/j.jum.2019.06.002>
- George, G., Rao-Nicholson, R., Corbishley, C., y Bansal, R. (2015). Institutional entrepreneurship, governance, and poverty: Insights from emergency medical response services in India. *Asia Pacific Journal of Management*, 32(1), 39-65. <https://doi.org/10.1007/s10490-014-9377-9>
- Ghura, H., Harraf, A., Li, X., y Hamdan, A. (2020). The moderating effect of corruption on the relationship between formal institutions and entrepreneurial activity: Evidence from post-communist countries. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 12, 58-78. <https://doi.org/10.1108/JEEE-03-2019-0032>
- Gruenhagen, J. H. (2020). Returnee entrepreneurship: how home-country institutions, estrangement and support influence entrepreneurial intentions. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 13(5), 945-966. <https://doi.org/10.1108/JEEE-05-2020-0143>
- Guerrero, M., y Espinoza-Benavides, J. (2021). Do emerging ecosystems and individual capitals matter in entrepreneurial re-entry quality and speed? *International Entrepreneurship and Management Journal*, 17(3), 1131-1158. <https://doi.org/10.1007/s11365-020-00733-3>
- Guerrero, M., Mandakovic, V., Apablaza, M., y Arriagada, V. (2021). Are migrants in/from emerging economies more entrepreneurial than natives? *International Entrepreneurship and Management Journal*, 17(2), 527-548. <https://doi.org/10.1007/s11365-020-00714-6>
- Gupta, P., Chauhan, S., Paul, J., y Jaiswal, M. P. (2020). Social entrepreneurship research: A review and future research agenda. *Journal of Business Research*, 113, 209-229. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.03.032>
- Hearn, B., y Filatotchev, I. (2019). Founder retention as CEO at IPO in emerging economies: The role of private equity owners and national institutions. *Journal of Business Venturing*, 34(3), 418-438. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2019.01.007>
- Henao-García, E. A. H., Galia, F., y Vélez-Ocampo, J. (2021). Understanding the impact of well-being on entrepreneurship in the context of emerging economies. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 14, 158-182. <https://doi.org/10.1108/JEEE-08-2020-0314>
- Hoskisson, R. E., Eden, L., Lau, C. M., y Wright, M. (2000). Strategy in emerging economies. *Academy of Management Journal*, 43(3), 249-267. <https://doi.org/10.5465/1556394>
- Hsu, C. C., Tan, K. C., Jayaram, J., y Laosirihongthong, T. (2014). Corporate entrepreneurship, operations core competency and innovation in emerging economies. *International Journal of Production Research*, 52(18), 5467-5483. <https://doi.org/10.1080/00207543.2014.915069>
- Hughes, M., y Mustafa, M. (2016). Antecedents of corporate entrepreneurship in SMEs: Evidence from an emerging economy. *Journal of Small Business Management*, 55, 115-140. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12269>
- Jawad, M., Naz, M., y Maroof, Z. (2020). Era of digital revolution: Digital entrepreneurship and digital transformation in emerging economies. *Business Strategy & Development*, 4(3), 220-228. <https://doi.org/10.1002/bsd2.145>
- Jayanti, R. K., y Raghunath, S. (2018). Institutional entrepreneur strategies in emerging economies: Creating market exclusivity for the rising affluent. *Journal of Business Research*, 89, 87-98. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.03.039>
- Jha, P., Makkad, M., y Mittal, S. (2018). Performance-oriented factors for women entrepreneurs—a scale development perspective. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 10(2), 329-360. <https://doi.org/10.1108/JEEE-08-2017-0053>
- Karim, S., Kwong, C., Shrivastava, M., y Tamvada, J. P. (2022). My mother-in-law does not like it: resources, social norms, and entrepreneurial intentions of women in an emerging economy. *Small Business Economics*, 1-23. <https://doi.org/10.1007/s11187-021-00594-2>
- Khanin, D., Ogilvie, K., y Leibsohn, D. (2012). International entrepreneurship, venture capital networks, and reinvestment decisions. *Journal of International Entrepreneurship*, 10(1), 1-24. <https://doi.org/10.1007/s10843-012-0085-6>
- Kim, P. H., y Li, M. (2014). Seeking Assurances When Taking Action: Legal Systems, Social Trust, and Starting Businesses in Emerging Economies. *Organization Studies*, 35(3), 359-391. <https://doi.org/10.1177/0170840613499566>
- Kiss, A. N., Danis, W. M., y Cavusgil, S. T. (2012). International entrepreneurship research in emerging economies: A critical review and research agenda. *Journal of Business Venturing*, 27(2), 266-

290. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2011.09.004>
- Mendoza, G., Llopis, J., Gasco, J., y González, R. (2021). Entrepreneurship as seen by entrepreneurs in a developing country. *Journal of Business Research*, 123, 547-556. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.10.038>
- Omri, A. (2020). Formal versus informal entrepreneurship in emerging economies: The roles of governance and the financial sector. *Journal of Business Research*, 108, 277-290. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.11.027>
- Shane, S., y Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217–226. <https://doi.org/10.2307/259271>
- Singh, V. K., Singh, P., Karmakar, M., Leta, J., y Mayr, P. (2021). The journal coverage of Web of Science, Scopus and Dimensions: A comparative analysis. *Scientometrics*, 126(6), 5113-5142. <https://doi.org/10.1007/s11192-021-03948-5>
- Tranfield, D; Denyer, D y Smart, P. (2003). Towards a methodology for developing evidence-informed management knowledge by means of systematic review. *British Journal of Management*, 14(3), 207–222. <https://doi.org/10.1111/1467-8551.00375>