

**EFFECTOS DE LAS INSTITUCIONES EN LA DINÁMICA EMPRENDEDORA DEL
MERCOSUR DURANTE EL PERÍODO 2002-2017**

**EFFECTS OF INSTITUTIONS ON THE ENTREPRENEURIAL DYNAMICS OF
MERCOSUR DURING THE PERIOD 2002-2017**

**EFEITOS DAS INSTITUIÇÕES NA DINÂMICA EMPRESARIAL DO MERCOSUL NO
PERÍODO 2002-2017**

Natalí Basílico; Ana Karen Guerrero Chaparro; Jesús Eduardo López Mares; Darío Figueroa

Doctora en Ciencias Económicas, Universidad Autónoma de Baja California, México. Maestra en Ciencias Económicas, Universidad Autónoma de Baja California, México. ORCID: 0000-0003-4082-0727. E-mail: nbasilico@uabc.edu.mx, México.

Doctora en Ciencias Económicas, Universidad Autónoma de Baja California, México. Maestra en Ciencias Económicas, Universidad Autónoma de Baja California, México. ORCID: 0000-0002-9057-6868. E-mail: a1269819@uabc.edu.mx, México.

Doctor en Ciencias Económicas, Universidad Autónoma de Baja California, México. Maestro en Ciencias Económicas, Universidad Autónoma de Baja California, México. ORCID: 0000-0001-8947-1711. E-mail: a1269820@uabc.edu.mx, México.

Doctor en Ciencias Económicas, Universidad Autónoma de Baja California, México. Maestro en Estudios del Desarrollo Global, Universidad Autónoma de Baja California, México. Magister en Dirección de Empresas y Negocios, Universidad Austral, Argentina. ORCID: 0000-0002-1395-4423. E-mail: figueroa.dario@uabc.edu.mx, México.

Recibido: 25 de enero de 2022

Aprobado: 08 de junio de 2022

DOI: <https://doi.org/10.22267/rtend.222302.203>

Resumen

El emprendimiento es reconocido como una actividad capaz de generar empleo, innovación y crecimiento económico. Son múltiples y diversos los factores que lo afectan, entre los que se destacan las instituciones tanto formales como informales. Su estudio es particularmente relevante en Latinoamérica, dada la fuerte presencia de micro, pequeñas y medianas empresas; sin embargo, la amplitud territorial y heterogeneidad de la región dificulta la realización de generalizaciones representativas. Por tal motivo, se analizó el efecto de las instituciones en el emprendimiento (por oportunidad y necesidad) en un conjunto de países del Mercado Común del Sur (Mercosur), uno de los procesos de integración más importantes de América Latina, a través de la estimación de un modelo de datos panel de efectos aleatorios. Se encontró que, durante el período 2002-2017, las instituciones informales tuvieron mayor efecto en el emprendimiento que las formales. Esta situación supone un desafío adicional para la región, ya que la promoción del emprendimiento como vía para el crecimiento económico requiere de cambios estructurales en aspectos culturales y sociales, cuyo logro no es sencillo ni inmediato.

Palabras clave: América Latina; crecimiento económico; desarrollo regional; empresa; integración económica.

JEL: F15; L26; M13; O43; O54

Abstract

Entrepreneurship is recognized as an activity capable of generating employment, innovation and economic growth. There are multiple and diverse factors that affect it, among which both formal and informal institutions stand out. Its study is particularly relevant in Latin America, given the strong presence of micro, small and medium enterprises; however, the territorial breadth and heterogeneity of the region makes it difficult to make representative generalizations. For this reason, the effect of institutions on entrepreneurship (by opportunity and necessity) was analyzed in a group of countries of the Southern Common Market (Mercosur), one of the most important integration processes in Latin America, through the estimation of a random effects panel data model. It was found that, during the period 2002-2017, informal institutions had a greater effect on entrepreneurship than formal ones. This situation poses an additional challenge for the region,

since the promotion of entrepreneurship as a means of economic growth requires structural changes in cultural and social aspects, the achievement of which is neither simple nor immediate.

Keywords: Latin America; economic growth; regional development; enterprises; economic integration.

JEL: F15; L26; M13; O43; O54

Resumo

O empreendedorismo é reconhecido como uma atividade capaz de gerar emprego, inovação e crescimento econômico. São múltiplos e diversos os fatores que o afetam, entre os quais se destacam as instituições formais e informais. Seu estudo é particularmente relevante na América Latina, dada a forte presença de micro, pequenas e médias empresas; no entanto, a amplitude territorial e a heterogeneidade da região dificultam generalizações representativas. Por isso, foi analisado o efeito das instituições sobre o empreendedorismo (por oportunidade e necessidade) em um grupo de países do Mercado Comum do Sul (Mercosul), um dos processos de integração mais importantes da América Latina, por meio da estimativa de um modelo de dados do painel de efeitos. Constatou-se que, no período 2002-2017, as instituições informais tiveram maior efeito sobre o empreendedorismo do que as formais. Essa situação representa um desafio adicional para a região, pois a promoção do empreendedorismo como meio de crescimento econômico requer mudanças estruturais nos aspectos culturais e sociais, cuja realização não é simples nem imediata.

Palavras-chave: América Latina; crescimento econômico; desenvolvimento regional; negócio; integração econômica.

JEL: F15; L26; M13; O43; O54

Introducción

Numerosas investigaciones sugieren que el emprendimiento –fundamentalmente aquel que responde a una oportunidad de negocio– influye positivamente en el crecimiento económico de un país (Acs et al., 2012; Audretsch & Keilbach, 2004 y 2005; Bjørnskov & Foss, 2013; Carree & Thurik, 2003). Ello ha impulsado el surgimiento de diversos enfoques que buscan identificar y comprender qué factores inciden en la actividad emprendedora en cada territorio, siendo uno de los más reconocidos, el institucionalista (Aidis et al., 2008; Bruton et al., 2010; Salimath & Cullen,

2010; Thornton et al., 2011; Veciana & Urbano, 2008). En efecto, Douhan & Henrekson (2010) señalaron que el marco institucional en el que se desarrolla una actividad puede determinar si ésta será productiva, improductiva o, incluso, destructiva.

América Latina se caracteriza por la importancia del emprendimiento. El número de emprendedores en la región es elevado y la mayoría de estos negocios suelen manejar una escala pequeña (Corporación Andina de Fomento [CAF], 2013). De acuerdo con Zevallos (2003), durante la segunda mitad de la década de 1990, cerca del 99% de las empresas latinoamericanas eran de tamaño micro, pequeño y mediano, mientras que, hacia finales de la década del 2010, este porcentaje rondó el 99,5% (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE-CAF], 2019). El emprendimiento en los países latinoamericanos se destaca por su capacidad para dinamizar el empleo y promover el desarrollo local, así como también por su potencial para convertirse en un importante complemento de las grandes empresas (Zevallos, 2003).

Autores como Álvarez y Urbano (2011), Aparicio et al. (2016) y de la O & Urbano (2020), analizaron la incidencia de factores institucionales en el emprendimiento de Latinoamérica; sin embargo, dada la amplitud territorial y el alto grado de heterogeneidad que la región presenta, resulta complejo realizar generalizaciones representativas. Por tal motivo, cobran pertinencia los análisis desde un ámbito territorial más reducido y específico, como el que representan los bloques de integración.

El Mercosur, creado en el año 1991 y compuesto por Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela¹, es uno de los procesos de integración de mayor relevancia de Latinoamérica; fue concebido como un espacio regional común, cuyo objetivo es la generación de oportunidades por medio de la integración competitiva de las economías del sur del continente americano al mercado internacional (Mercosur, s.f.). Los países miembros concentraban, en 2020, más del 41% de la

¹ Venezuela fue formalmente incorporado al Mercosur en 2012, aunque desde diciembre de 2016 se encuentra suspendido por considerarse que ha incurrido en una "ruptura del orden democrático" (Mercosur, s.f.).

población de América Latina y el Caribe y el 45% del Producto Interno Bruto (PIB) de esta región² (Banco Mundial, s.f.).

La Tasa de Actividad Emprendedora (TEA, por sus siglas en inglés), producida por el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), es el indicador más utilizado por la academia y por organismos multilaterales para analizar la dinámica emprendedora. Captura el porcentaje de las personas de 18 a 64 años que son empresarios incipientes o propietarios-gerentes de un nuevo negocio (GEM, s.f.a) y, aunque suele actualizarse anualmente, forma parte de un conjunto de datos que se pone a disposición del público tres años después de finalizar su recopilación (GEM, s.f.b). Al momento de la realización de la presente investigación, el más reciente *dataset* disponible era el correspondiente al año 2017, publicado por el organismo durante el 2021. Pese a ello, el estudio que aquí se presenta resulta relevante, ya que permite reconocer cómo inciden ciertos aspectos institucionales (que son de carácter estructural, cultural o social) en la actividad empresarial del Mercosur, un proceso de integración cuya dinámica emprendedora ha sido poco explorada por la literatura, y proporcionar información útil para el diseño de políticas públicas en la región.

Utilizando como marco de referencia el enfoque de la economía institucional y del emprendimiento, este trabajo busca analizar la incidencia de factores institucionales en la dinámica emprendedora del Mercosur. Para ello, se utiliza un modelo de datos panel de efectos aleatorios, diferenciando por tipo de emprendimiento (oportunidad y necesidad) y por tipo de factores institucionales (formales e informales). El período de estudio comprende desde el año 2002 y hasta el 2017, debido a la disponibilidad de datos públicos del indicador TEA empleada como variable dependiente del modelo estimado.

Fundamentación Teórica

En 1934, Schumpeter destacó el rol de los empresarios como agentes impulsores de una dinámica o desenvolvimiento que conduce al crecimiento económico de un territorio. Desde la segunda mitad del siglo XX, esta dinámica se asoció, fundamentalmente, a las grandes empresas, bajo la

² Sin considerar a Venezuela, ya que no se encontraron datos sobre el PIB de 2020 en bases de organismos multilaterales.

premisa de que ellas contaban con mayor capacidad para acumular capital físico, introducir innovaciones y diferenciar sus productos (Acs et al., 2009).

Con el paso del tiempo, la teoría económica fue otorgando mayor relevancia al estudio de las pequeñas estructuras empresariales. En efecto, en los últimos años se ha enfatizado el rol del emprendimiento, a partir del reconocimiento de su capacidad para generar innovación y puestos de trabajo con un alto grado de dinamismo y versatilidad (Parker, 2018) y para producir efectos *spillover* o derrame de conocimientos que, en última instancia, inciden en los niveles de ingresos de las naciones (Liñán & Fernández, 2014).

Sin embargo, no todo el emprendimiento llega a ser, necesariamente, fuente de crecimiento económico. Es por ello que Reynolds et al. (2005), propusieron clasificar la actividad emprendedora en dos tipos: el emprendimiento por oportunidad y el emprendimiento por necesidad. El primero es el resultado neto de decisiones individuales para perseguir iniciativas empresariales basadas en el conocimiento, que impulsan la innovación y, por tanto, favorecen el crecimiento de una economía. El segundo, en cambio, es la consecuencia de la ausencia de oportunidades en el mercado laboral, que puede llevar a los individuos a iniciar un negocio aun contando con un bajo nivel de capital humano y de capital empresarial, por lo que su relación con el crecimiento económico suele ser poco significativa o, incluso, negativa (Wong et al., 2005).

Uno de los factores que puede ayudar a comprender las diferencias en los tipos de emprendimientos entre distintas sociedades, son las instituciones, definidas por North (1990) como "las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana [y] estructuran los incentivos en el intercambio humano, ya sea político, social o económico" (p. 3). Las instituciones se consideran endógenas (Acemoglu et al., 2005; Rodrik, 2003) y tienen características de bien público, lo que permite que, ante la existencia de "buenas instituciones", todos los agentes de una comunidad resulten beneficiados y exista un marco propicio para impulsar el crecimiento económico (Acemoglu et al., 2005; North, 1990).

Las instituciones pueden clasificarse como formales o informales. Las primeras son las restricciones políticas al comportamiento de los gobiernos, mientras que las segundas son

restricciones privadas y espontáneas emanadas de las normas, la cultura y las costumbres de una sociedad (Williamson, 2009). Según Thornton et al. (2011) las instituciones son importantes para explicar las tasas de emprendimiento a nivel individual y agregado y las oportunidades de éxito de los emprendedores. De acuerdo con Baumol (1990) el desempeño de la actividad emprendedora en una región o país es afectado por el tipo de incentivos que emanan de sus instituciones económicas, políticas y legales y que determinan la toma de decisiones de sus empresarios. En este sentido, Chowdhury et al. (2019) sostienen que las instituciones inciden tanto en la cantidad como en la calidad del emprendimiento en un territorio.

Dentro de los estudios que analizaron instituciones y emprendimiento, Armour & Cumming (2006; 2008) demostraron que el entorno legal es sumamente importante en la dinámica emprendedora. Amorós (2009), encontró relaciones entre la calidad de las instituciones gubernamentales (como la estabilidad política, eficiencia, transparencia del gasto, corrupción y respeto de la ley) y la TEA. Tanto Bjørnskov & Foss (2013) como Nissan et al. (2011) hallaron que el número de procedimientos necesarios para iniciar un nuevo negocio afecta al entorno emprendedor y, consecuentemente, al crecimiento económico. Acs et al. (2018), señalaron que las instituciones se vinculan con las decisiones privadas que inciden en la conformación y el desempeño de ecosistemas emprendedores, los cuales se encuentran positivamente relacionados con el crecimiento económico. Finalmente, Chowdhury et al. (2019) encontraron que el marco regulatorio, el tamaño del gobierno, los programas de apoyo emprendedor, el desarrollo del mercado financiero y el nivel de corrupción influyen en la cantidad y calidad del emprendimiento.

Diversos estudios para América Latina han enfatizado la influencia de las instituciones informales en el emprendimiento. Álvarez y Urbano (2011) hallaron evidencias de que, mientras las instituciones formales tienen una baja influencia en la actividad emprendedora, las instituciones informales –como el control de la corrupción, la estabilidad política y los modelos de referencia– generan efectos importantes en el emprendimiento de la región. Por su parte, Aparicio et al. (2016) encontraron que instituciones informales –tales como la corrupción y la confianza en las habilidades propias– tienen un mayor impacto en el emprendimiento por oportunidad que las instituciones formales. Un estudio más reciente, con perspectiva de género, encontró que las

instituciones informales son más influyentes que las formales para incidir sobre la tasa de emprendimiento femenino en América Latina (de la O & Urbano, 2020).

Considerando los antecedentes y las características de los países del Mercosur, se plantean las siguientes hipótesis a contrastar:

- **Hipótesis 1:** Los factores institucionales informales tuvieron una mayor incidencia que los factores institucionales formales en la actividad emprendedora en el Mercosur.
- **Hipótesis 2:** Los factores institucionales informales incidieron en mayor medida en el emprendimiento por oportunidad que en el emprendimiento por necesidad en el Mercosur.

Metodología

Para analizar la incidencia de factores institucionales en los distintos tipos de emprendimiento en el Mercosur, se conformó una base de datos para el período 2002-2017, dada la disponibilidad de datos públicos de la TEA a la fecha de realización del estudio³. Del total de países miembros del Mercosur, sólo se incluyeron a Argentina, Brasil y Uruguay, en tanto que Paraguay y Venezuela no pudieron ser considerados por no contar con datos sobre su actividad emprendedora.

Para poder evaluar los dos tipos de emprendimiento, se utilizó la TEA por oportunidad y la TEA por necesidad. Los factores institucionales se operacionalizaron siguiendo las propuestas de Álvarez y Urbano (2011) y Aparicio et al. (2016) a través de un conjunto de variables que representan las instituciones formales y las informales. Además, se incluyó al logaritmo del PIB per cápita de cada país como variable de control. La Tabla 1 detalla las variables empleadas en las estimaciones econométricas.

³ En el caso de Uruguay, sólo se hallaron datos sobre la TEA (por oportunidad y por necesidad) a partir del año 2006.

Tabla 1

Descripción de variables

Variable	Tipo de variable	Descripción	Fuente
Emprendimiento por oportunidad (TEAop)	Dependiente	Porcentaje de la TEA que afirman estar impulsados por la oportunidad, en lugar de no encontrar otra opción de trabajo	
Emprendimiento por necesidad (TEAnec)		Porcentaje de la TEA que afirman estar impulsados por la necesidad	
Confianza en las propias habilidades (CF)	Instituciones informales	Porcentaje de personas que creen tener el conocimiento, la habilidad y la experiencia necesarios para iniciar un nuevo negocio	GEM
Modelos de referencia (M)		Porcentaje de personas que conocen personalmente a alguien que inició un emprendimiento en los últimos dos años	
Estabilidad política (EP)		Percepción de la probabilidad de que el gobierno en funciones pueda ser desestabilizado o derrocado de manera inconstitucional o violenta. Los valores se encuentran entre -2,5 y 2,5; mayor valor indica mayor percepción de estabilidad política	Banco Mundial
Número de procedimientos necesarios para iniciar un negocio (P)	Instituciones formales	Número de procedimientos necesarios para que cinco empresarios casados inicien y operen una sociedad de responsabilidad limitada local	Doing Business

Acceso a crédito (AC)		Indicador de crédito interno proporcionado al sector privado por instituciones financieras, expresado como porcentaje del PIB	Banco Mundial
PIB per cápita (PIBpc)	Control	Producto Interno Bruto por habitante, en dólares de los Estados Unidos a precios constantes del 2015.	Banco Mundial

Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial (s.f.), Doing Business (s.f.) y GEM (s.f.c).

Se estimaron dos ecuaciones, que analizan los efectos de las instituciones en la TEA por oportunidad (como muestra la Ecuación 1) y en la TEA por necesidad (presentado en la Ecuación 2):

$$TEAop_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 II_{it} + \alpha_2 IF_{it} + \alpha_3 \ln PIBpc_{it} + u_{it}, \quad (1)$$

con $u_{it} = \alpha_i + \eta_{it}$,

$$TEAnec_{it} = \beta_0 + \beta_1 II_{it} + \beta_2 IF_{it} + \beta_3 \ln PIBpc_{it} + v_{it}, \quad (2)$$

con $v_{it} = a_i + \mu_{it}$,

donde II_{it} es un vector de variables que representa a las instituciones informales, compuesto por CF, M y EP; en tanto que IF_{it} es un vector de variables que representa a las instituciones formales, integrado por P y AC; y $\ln PIBpc_{it}$ corresponde al logaritmo natural del PIB per cápita de cada país i en el año t . Los residuos u_{it} y v_{it} se conforman por el efecto específico individual, α_i y a_i , que varía a través de los países del bloque, pero es constante en el tiempo, y los respectivos errores aleatorios habituales, η_{it} y μ_{it} , homocedásticos y no correlacionados entre países ni en el tiempo. El término de error compuesto, captura la heterogeneidad inobservable de los países y, de acuerdo con la hipótesis adoptada acerca de su naturaleza estadística, conducirá a modelos de efectos fijos (FE) o aleatorios (RE), lo cual se determina por medio de la prueba de Hausman (1978).

Durante la realización del análisis, pueden enfrentarse problemas de heterocedasticidad y correlación serial. Para el primero de los casos, es posible admitir la existencia de cierta heterogeneidad inobservable, contenida en los términos α_i y a_i . De igual modo, se aplicó la prueba de heterocedasticidad propuesta por Breusch & Pagan (1979) y una prueba manual para correlación serial. En caso de hallar evidencias sobre alguno de estos problemas, se procede a utilizar errores estándar robustos, consistentes con heterocedasticidad y correlación serial. Finalmente, se evaluó el cumplimiento del supuesto de exogeneidad estricta de cada una de los regresores incluidos en el análisis. Las estimaciones y pruebas correspondientes fueron realizadas a través del software Stata 15.

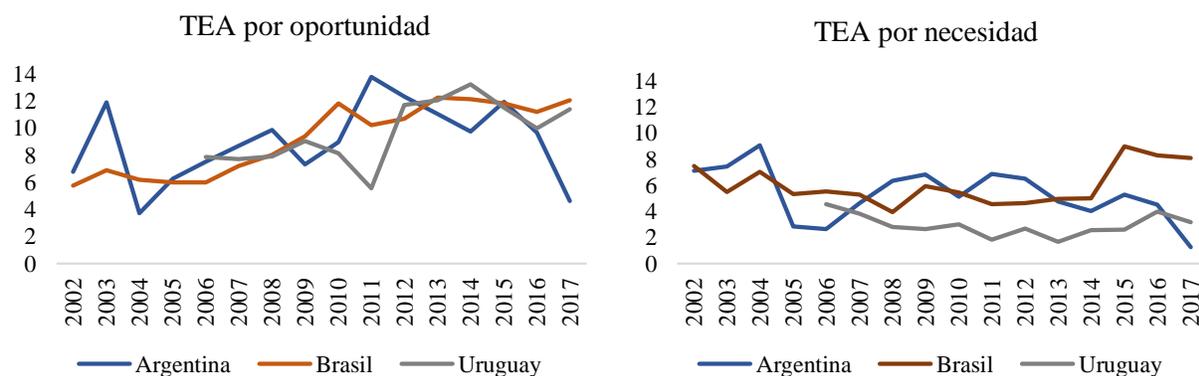
Resultados

Generalidades del emprendimiento y de las instituciones en el Mercosur

En la Figura 1 se muestra la evolución de la TEA por oportunidad y por necesidad para los países estudiados. Durante el período bajo análisis, el emprendimiento por oportunidad fue el que predominó en el Mercosur, siendo Uruguay y Brasil quienes mostraron los mayores niveles. Argentina, en cambio, tuvo un valor medio menor, aunque en 2011 alcanzó el mayor nivel registrado en el bloque en estos años, de 13,8.

Figura 1

Evolución de la TEA por oportunidad y por necesidad, por país, entre 2002 y 2017



Fuente: elaboración propia con datos de GEM (s.f.c).

La Tabla 2 presenta algunos estadísticos descriptivos de las variables para los países del bloque analizado. Se puede observar que Uruguay evidenció el comportamiento más estable, reflejado en el desvío estándar de este indicador. Respecto de la TEA por necesidad, Brasil tuvo el promedio más alto durante el período y Uruguay, el más bajo. Por su parte, Argentina registró tanto el valor máximo (9,08) como el mínimo (1,28) de todo el bloque, reflejando, de este modo, un comportamiento más inestable para esta variable.

Tabla 2

Estadísticos descriptivos de las variables durante el período 2002-2017

	Argentina				Brasil				Uruguay			
	Media	D.E.	Mín.	Máx.	Media	D.E.	Mín.	Máx.	Media	D.E.	Mín.	Máx.
TEAop	9,02	2,85	3,72	13,8	9,24	2,58	5,78	12,3	9,69	2,31	5,57	13,2
TEAnec	5,34	2,03	1,28	9,08	6,01	1,5	3,95	8,99	2,95	0,84	1,69	4,57
CF	60,08	5,56	43,08	66,8	53,74	2,4	50	58,3	61,6	4,91	55,6	73,3
M	34,84	3,78	29,71	42,45	40,56	4,35	33,98	49,19	36,7	5,24	29,6	45,13
EP	-0,09	0,28	-0,78	0,2	-0,16	0,22	-0,42	0,33	0,86	0,13	0,59	1,06
P	13,67	0,49	13	14	13,7	2,87	11	18	8,13	3,04	5	11
AC	13,23	1,89	9,68	15,96	48,8	14,6	27,7	66,8	28,89	12,3	20,5	70,5
PIBpc	12.55	1.66	8.94	14.2	8.202	808	6.9	9.248	12.76	2.6	8.93	16.02

Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial (s.f.), Doing Business (s.f.) y GEM (s.f.c).

La confianza en las habilidades propias reflejó los más altos niveles en Uruguay y Argentina. En tanto, no se observaron diferencias sustanciales en los porcentajes de personas que conocieron a algún emprendedor en los últimos dos años, por lo que el nivel de conocimiento sobre el emprendimiento en estos países fue similar y representó, aproximadamente, un 37%.

El país con mayor percepción de estabilidad política fue Uruguay y, pese a que los valores más bajos de este indicador correspondieron a Argentina, en promedio el país donde la población percibió mayor inestabilidad durante el período fue Brasil. Por otra parte, si bien, al inicio del período, este país requería la mayor cantidad de procedimientos para iniciar un negocio, desde el

2012 fue superado por Argentina. Entre ambos promediaron un número de procedimientos mayor a 13, muy por encima de los 8,13 requeridos en Uruguay. En términos de acceso a crédito, Brasil fue el que, en promedio, mayor facilidad ofreció, seguido por Uruguay.

Finalmente, Argentina y Uruguay han sido las dos economías con mayores ingresos por habitante durante el período, aunque esta última alcanzó un mejor desempeño en los últimos años. Brasil, por su parte, experimentó un importante período de crecimiento económico entre 2004 y 2014 y, desde entonces, se encuentra inmerso en un proceso que combina caídas y estancamiento.

Efectos de las instituciones en el emprendimiento

En términos generales, las estimaciones de las Ecuaciones 1 y 2 tuvieron una buena capacidad explicativa, tal como puede verse en la Tabla 3 y en los Anexos 1, 2 y 3. Entre las variables consideradas dentro de las instituciones informales, la estabilidad política mostró un efecto significativo y negativo en el emprendimiento por necesidad y no significativo en el emprendimiento por oportunidad en los países del Mercosur bajo estudio. Álvarez y Urbano (2011), encontraron un resultado similar para América Latina y señalaron que la inestabilidad política se asocia con altas tasas de emprendimiento por necesidad, dado que las opciones de empleo están ausentes o son escasas. De forma análoga, Saavedra y Taxis (2019), hallaron que la variable de estabilidad política –a la que denominaron "control de la violencia"– tuvo un efecto significativo y positivo en el emprendimiento por oportunidad en Latinoamérica y el Caribe, lo que concuerda con los resultados encontrados para el emprendimiento por necesidad.

Tabla 3

Resultados de las estimaciones de las Ecuaciones 1 y 2

	TEAop	TEAnec¹
c	-71,67*** (8,24)	24,56 (22,81)
Informales		
CF	0,18** (0,08)	0,15*** (0,05)
M	-0,19***	-0,04

	(0,06)	(0,05)
EP	-1,18	-3,39***
	(0,76)	(0,72)
Formales		
P	0,10	-0,14
	(0,08)	(0,10)
AC	0,15***	0,01
	(0,01)	(0,02)
Control		
PIBpc	7,72***	-2,67
	(0,38)	(2,27)
Observaciones	37	37
R2	0,52	0,45
Hausman (prob chi2)	0,91	0,97
Técnica	RE	RE

¹Se utilizaron errores estándar robustos consistentes con heterocedasticidad

Nota. Errores estándar entre paréntesis. *** significativo al 1%; ** significativo al 5%; y * significativo al 10%.

Fuente: elaboración propia.

La confianza en las habilidades propias es otro factor relevante que afectó positivamente a ambos tipos de emprendimiento, aunque con mayor magnitud al emprendimiento por oportunidad. Este resultado coincide con lo hallado por Aparicio et al. (2016) quienes destacaron que la percepción de las personas respecto de contar con los conocimientos, las habilidades y las experiencias necesarias para iniciar un negocio, incide de manera muy favorable en el emprendimiento por oportunidad en América Latina.

En tanto, el indicador "modelos de referencia" mostró un efecto levemente negativo sobre el emprendimiento por oportunidad y no resultó significativo con el emprendimiento por necesidad, lo que puede reflejar que las experiencias de las personas conocidas que emprendieron en los

últimos dos años no incentivan –o, incluso, desincentivan– a un emprendedor que quiere iniciar un negocio para aprovechar una oportunidad. Estos resultados se asemejan a los de Álvarez y Urbano (2011) quienes hallaron un coeficiente cercano a cero en esta variable con respecto a la TEA total.

Por otro lado, dentro de las instituciones formales, el acceso al crédito tuvo un efecto significativo y positivo en el emprendimiento por oportunidad, lo que sugiere que el acceso a financiamiento es un aspecto valorado por los emprendedores que buscan aprovechar y desarrollar una oportunidad de negocio. Sin embargo, Aparicio et al. (2016) – quienes hallaron un coeficiente similar– argumentaron que la incertidumbre provocada por las condiciones sociales en América Latina, puede generar desconfianza en el sistema financiero en este tipo de emprendedores y, a raíz de ello, inhibir su madurez. En cambio, esta variable no resultó significativa en el emprendimiento por necesidad. Estas personas requieren menor cantidad de recursos para iniciar sus actividades (Wennekers et al., 2005) y, al mismo tiempo, enfrentan restricciones para acceder al sistema financiero. Por tales motivos, suelen optar por la utilización de ahorros personales o préstamos de familiares y/o amigos (Kantis et al., 2004).

De acuerdo con los resultados de las estimaciones, el número de procedimientos necesarios para iniciar una empresa no resultó significativo para ambos tipos de emprendimientos. Lo mismo encontraron Álvarez y Urbano (2011) quienes argumentaron que los emprendedores por necesidad –que prevalecen por sobre los de oportunidad en América Latina– se ven forzados a realizar las gestiones que sean necesarias para comenzar sus actividades, más allá de la burocracia que ello implique, ya que no tienen otra opción para subsistir.

Con base en los resultados hallados, es posible aceptar la Hipótesis 1, dado que las instituciones informales mostraron una mayor incidencia que las formales en la dinámica emprendedora en el Mercosur durante el período 2002-2017. En cambio, no es posible aceptar ni rechazar la Hipótesis 2, ya que no se reconoció con claridad si las instituciones informales generaron mayores efectos en algún tipo particular de emprendimiento. Las variables consideradas para representar a dichas instituciones afectaron tanto al emprendimiento por oportunidad como al emprendimiento por necesidad.

Finalmente, el logaritmo del PIB per cápita sólo resultó estadísticamente significativo para el emprendimiento por oportunidad. Ello sugiere que un aumento en los ingresos en el Mercosur provocaría un incremento en las iniciativas empresariales susceptibles de generar empleo e innovación y, consecuentemente, crecimiento económico, dando lugar así a la posibilidad de crear círculos virtuosos.

En términos generales, los hallazgos coincidieron con la literatura existente para América Latina, lo que implica que los efectos de la dinámica entre instituciones y emprendimiento en el Mercosur –bloque compuesto por un subconjunto de países con características comunes y vinculados a través de un proceso de integración regional– se asemejan a lo que ocurre en el grupo amplio y más heterogéneo de países que conforman la "patria grande" latinoamericana.

Conclusiones

Los resultados evidenciaron que las instituciones incidieron en la dinámica emprendedora de los tres principales miembros del Mercosur (Argentina, Brasil y Uruguay) en el período 2002-2017 y que las instituciones informales lo hicieron en mayor medida que las formales.

Entre las variables que se utilizaron para representar a las instituciones informales, la estabilidad política exhibió una fuerte relación negativa con el emprendimiento por necesidad. La magnitud y sentido de esta variable, puede reflejar las experiencias recientes de crisis políticas que atravesaron los países de la región entre finales del siglo XX e inicios del siglo XXI. Otro de los factores relevantes fue la confianza en las habilidades propias, variable que afectó positivamente a ambos tipos de emprendimiento, aunque con mayor incidencia en el emprendimiento por oportunidad. Asimismo, el signo negativo en el coeficiente de la variable modelos de referencia evidencia un desincentivo para emprender a partir de un efecto contagio, como consecuencia de malos resultados o experiencias de los grupos de referencia que iniciaron un negocio en los últimos años. Este aspecto es de suma relevancia para los países del bloque, dado que podría enviar señales negativas para los potenciales emprendedores e inhibir un tipo de actividad emprendedora con capacidad para generar crecimiento económico.

Respecto a las instituciones formales, el acceso al crédito mostró una relación significativa y positiva con el emprendimiento por oportunidad y no significativa con el emprendimiento por necesidad. La posibilidad de acceder a financiamiento suele ser más relevante entre quienes buscan aprovechar oportunidades de negocio; en cambio, aquellos que inician una empresa motivados por la necesidad, requieren un menor financiamiento y se enfrentan a tasas de interés más elevadas, por lo que suelen optar por recurrir a recursos propios o de familiares y amigos para poner en marcha sus actividades.

Los hallazgos sugieren que la actividad emprendedora en los países analizados (particularmente, aquella con potencial de generar empleo y crecimiento económico), puede promoverse a través de la implementación de políticas que faciliten el acceso al financiamiento, mejoren las habilidades de los emprendedores y los acompañen durante sus primeros años, para permitir que sus oportunidades de éxito se vean impulsadas y su experiencia incentive a otras personas a emprender. En ese sentido, el incremento, en los últimos años, del gasto gubernamental en estos países destinado al financiamiento de capital de riesgo (González y Hernández, 2021) y a políticas de apoyo al emprendimiento (Bai et al., 2022), e, inclusive, la sanción en Argentina de la Ley de 27349 (2017) de promoción del capital emprendedor, constituyen aspectos favorables con potencial de incidir positivamente en la dinámica emprendedora de la región.

Sin embargo, las condiciones del entorno hacen que aspectos vinculados con la confianza que las personas tienen para emprender, prevalezcan en su decisión para iniciar un nuevo negocio. Esto supone un desafío adicional para la región, ya que la promoción del emprendimiento por oportunidad requiere de cambios estructurales en aspectos culturales o sociales, cuyo logro no es sencillo ni inmediato.

Si bien la disponibilidad de datos limitó el estudio de la totalidad de países que integran el Mercosur y la conformación de una base de datos más robusta, el hecho de contar con las tres economías más importantes del bloque, permitió obtener una adecuada aproximación del fenómeno. Asimismo, los indicadores utilizados para representar a los factores institucionales se correspondieron con los sugeridos en estudios similares para la región, aunque ello no significa, necesariamente, que estos sean los que mejor reflejan los efectos de las instituciones en el

emprendimiento. Por tal motivo, se enfatiza en la necesidad de profundizar el debate para mejorar la comprensión sobre la incidencia de esta dimensión, tan importante para el emprendimiento y, consecuentemente, para el crecimiento económico latinoamericano, región en la que el emprendimiento es tan necesario como perfectible.

Referencias

- (1) Acemoglu, D., Johnson, S. & Robinson, J. (2005). Institutions as a fundamental cause of long run growth. In P. Aghion & S. Durlauf. (Eds.), *Handbook of Economic Growth* (pp. 385-472). Elsevier.
- (2) Acs, Z., Audretsch, D., Braunerhjelm, P. & Carlsson, B. (2012). Growth and entrepreneurship. *Small Business Economics*, 39(2), 289–300.
- (3) Acs, Z., Braunerhjelm, P., Audretsch, D. & Carlsson, B. (2009). The knowledge spillover theory of entrepreneurship. *Small Business Economics*, 32, 15-30.
- (4) Acs, Z., Estrin, S., Mickiewicz, T. & Szerb, L. (2018). Entrepreneurship, institutional economics, and economic growth: an ecosystem perspective. *Small Business Economics*, 51, 501–514. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0013-9>
- (5) Aidis, R., Estrin, S. & Mickiewicz, T. (2008). Institutions and entrepreneurship development in Russia: a comparative perspective. *Journal of Business Venturing*, 23(6), 656–672.
- (6) Álvarez, C. y Urbano, D. (2011). Factores del entorno y actividad emprendedora en América Latina. *Revista Latinoamericana de Administración*, (48), 31-45.
- (7) Amorós, J. E. (2009). Entrepreneurship and quality of institutions: A developing-country approach. *World Institute for Development Economic Research (UNU-WIDER)*, (2009/07).
- (8) Aparicio, S., Urbano, D. & Audretsch, D. (2016). Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence. *Technological Forecasting and Social Change*, 102, 45-61.
- (9) Armour, J. & Cumming, D. (2006). The legislative road to Silicon Valley. *Oxford Economic Papers*, 58(4), 596-635.
- (10) Armour, J. & Cumming, D. (2008). Bankruptcy Law and Entrepreneurship. *American Law and Economics Review*, 10(2), 303-350.

- (11) Audretsch, D. & Keilbach, M. (2004). Entrepreneurship capital and economic performance. *Regional Studies*, 38(8), 949–959.
- (12) Audretsch, D. & Keilbach, M. (2005). Entrepreneurship capital and regional growth. *Annals of Regional Science*, 39(3), 457–469.
- (13) Bai, J., Bernstein, S., Dev, A. & Lerner, J. (2022). The dance between government and private investors: public entrepreneurial finance around the globe. *NBER Working Paper*, 28744. <https://doi.org/10.3386/w28744>
- (14) Banco Mundial. (s.f.). *Indicadores del Desarrollo Mundial*. <https://databank.bancomundial.org/source/world-development-indicators>
- (15) Baumol, W. (1990). Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive. *Journal of Political Economy*, 98(5), 893-921.
- (16) Bjørnskov, C. & Foss, N. (2013). How strategic entrepreneurship and the institutional context drive economic growth. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 7(1), 50–69.
- (17) Breusch, T. S. & Pagan, A. R. (1979). A Simple Test for Heteroscedasticity and Random Coefficient Variation. *Econometrica*, 47(5), 1287–1294. <https://doi.org/10.2307/1911963>
- (18) Bruton, G. D., Ahlstrom, D. & Li, H. L. (2010). Institutional theory and entrepreneurship: where are we now and where do we need to move in the future? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(3), 421–440.
- (19) Carree, M. & Thurik, R. (2003). The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth. In Z. J. Acs & D. B. Audretsch. (Eds.), *Handbook of Entrepreneurship Research* (pp. 437–471). Kluwer Academic Publishers Boston.
- (20) Chowdhury, F., Audretsch, D. B. & Belitski, M. (2019). Institutions and entrepreneurship quality. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 43(1), 51–81. <https://doi.org/10.1177/1042258718780431>
- (21) Corporación Andina de Fomento [CAF]. (2013). *Emprendimientos en América Latina: desde la subsistencia hacia la transformación productiva*. https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/168/red_2013.pdf?sequence=1
- (22) de la O Cordero, D. & Urbano, D. (2020). Institutions and female entrepreneurial activity in Latin-America. *Revista Academia & Negocios*, 6(1), 101-112.

- (23) Doing Business. (s.f.). *Historical Data Sets*.
<https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/excel/db2020/Historical-data--COMPLETE-dataset-with-scores.xlsx>
- (24) Douhan, R. & Henrekson, M. (2010). Entrepreneurship and second-best institutions: going beyond Baumol's typology. *Journal of Evolutionary Economics*, 20(4), 629–643.
- (25) Global Entrepreneurship Monitor [GEM]. (s.f.a). *Definitions*.
<https://www.gemconsortium.org/wiki/1154>
- (26) Global Entrepreneurship Monitor [GEM]. (s.f.b). *Summary*.
<https://www.gemconsortium.org/wiki/665>
- (27) Global Entrepreneurship Monitor [GEM]. (s.f.c). *Adult Population Survey. Global National Level Data*. <https://www.gemconsortium.org/data/sets?id=aps>
- (28) González, M. J. y Hernández, J. M. (23 de junio de 2021). Fomentando la innovación y el emprendimiento en América Latina y el Caribe. *Ideas que cuentan*.
<https://blogs.iadb.org/ideas-que-cuentan/es/fomentando-la-innovacion-y-el-emprendimiento-en-america-latina-y-el-caribe/>
- (29) Hausman, J. A. (1978). Specification Tests in Econometrics. *Econometrica*, 46(6), 1251–1271. <https://doi.org/10.2307/1913827>
- (30) Kantis, H., Angelelli, P. y Moori, V. (2004). *Desarrollo emprendedor: América Latina y la experiencia internacional*. Banco Interamericano de Desarrollo.
<https://publications.iadb.org/es/publicacion/16310/desarrollo-emprendedor-america-latina-y-la-experiencia-internacional>
- (31) Ley 27349 de 2017. (2017, 12 de abril). Apoyo al Capital Emprendedor. Boletín Oficial de la República Argentina.
- (32) Liñán, F. & Fernandez, J. (2014). National culture, entrepreneurship and economic development: different patterns across the European Union. *Small Business Economics*, 42(4), 685-701. <https://doi.org/10.1007/s11187-013-9520-x>
- (33) Mercosur. (s.f.). *¿Qué es el MERCOSUR?* Mercosur. <https://www.mercosur.int/quienes-somos/en-pocas-palabras/>
- (34) Nissan, E., Galindo, M. Á. & Méndez, M. T. (2011). Relationship between organizations, institutions, entrepreneurship and economic growth process. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 7(3), 311–324.

- (35) North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press.
- (36) Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos y Corporación Andina de Fomento [OCDE-CAF]. (2019). *América Latina y el Caribe 2019: Políticas para PYMEs competitivas en la Alianza del Pacífico y países participantes de América del Sur*. OECD Publishing, Paris. <https://doi.org/10.1787/60745031-es>
- (37) Parker, S. C. (2018). *The Economics of Entrepreneurship* (2da ed.). Cambridge University Press.
- (38) Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., Lopez, P. & Chin, N. (2005). Global entrepreneurship monitor: data collection design and implementation 1998–2003. *Small Business Economics*, 24(3), 205–231.
- (39) Rodrik, D. (2003). Introduction: what do we learn from country narratives? In D. Rodrik. (Ed.), *In Search of Prosperity: Analytic Narratives on Economic Growth* (pp. 1-20). Princeton University Press.
- (40) Saavedra, R. y Taxis, M. (2019). El factor institucional en el emprendimiento por oportunidad de América Latina y el Caribe. *Innovar: Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 29(73), 99-112. <https://doi.org/10.15446/innovar.v29n73.78025>
- (41) Salimath, M. S. & Cullen, J. B. (2010). Formal and informal institutional effects on entrepreneurship: a synthesis of nation-level research. *International Journal of Organizational Analysis*, 18(3), 358–385.
- (42) Schumpeter, J. (1934). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. Harvard University Press.
- (43) Thornton, P. H., Ribeiro, D. & Urbano, D. (2011). Socio-cultural factors and entrepreneurial activity: an overview. *International Small Business Journal*, 29(2), 105–118.
- (44) Veciana, J. M. & Urbano, D. (2008). The institutional approach to entrepreneurship research. Introduction. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4, 365–379.
- (45) Wennekers, S., Van, W. A., Thurik, R. & Reynolds, P. (2005). Nascent entrepreneurship and the level of economic development. *Small Business Economics*, 24, 293–309. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-1994-8>

- (46) Williamson, C. R. (2009). Informal institutions rule: institutional arrangements and economic performance. *Public Choice*, 139, 371–387. <https://doi.org/10.1007/s11127-009-9399-x>
- (47) Wong, P. K., Ho, Y. P. & Autio, E. (2005). Entrepreneurship, innovation and economic growth: evidence from GEM data. *Small Business Economics*, 24(3), 335–350.
- (48) Zevallos, E. G. (2003). Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina. *Revista de la CEPAL*, (79).

Cómo citar este artículo: Basílico, N., Guerrero, A., López, J. y Figueroa, D. (2022). Efectos de las instituciones en la dinámica emprendedora del Mercosur durante el período 2002-2017. *Tendencias*, 23(2), 100-122. <https://doi.org/10.22267/rtend.222302.203>

Anexos

Anexo 1

Prueba Breusch & Pagan (1979) para la detección de heterocedasticidad

Ecuación	Chi 2	Prob.
(1)	25,84	0,00
(2)	1,63	0,95

Nota. La hipótesis nula es que los errores son homocedásticos. Se rechaza para (1) y no se rechaza para (2).

Fuente: elaboración propia.

Anexo 2

Prueba de correlación serial sobre las estimaciones de (1) y (2)

<i>Variable dependiente: u_{it} para (1); v_{it} para (2)</i>			
<i>Variable independiente: u_{it-1} para (1); v_{it-1} para (2)</i>			
Ecuación	Coef.	Err. St.	Prob.
(1)	-0,07	0,14	0,62
(2)	-0,10	0,13	0,42

Nota. Las regresiones de los errores sobre sí mismos pero rezagados en un período arrojaron coeficientes que no son estadísticamente significativos. Por tanto, no hay evidencia de presencia de correlación serial.

Fuente: elaboración propia.

Anexo 3

Prueba de exogeneidad estricta para (1) y (2)

Variables	(1)	(2)
CF	0,48	0,99
M	0,23	0,72
EP	0,94	0,90
P	0,34	0,65
AC	0,47	0,70
PIBpc	0,34	0,46

Nota. La estimación de (1) y (2) incluyendo los regresores "adelantados" en un período arrojaron coeficientes que no son estadísticamente significativos, a excepción de la variable M en (1). Por tanto, las variables de (2) son estrictamente exógenas y se elimina M de (1) para no violar el supuesto bajo análisis.

Fuente: elaboración propia.