

MEMORIA DEL TRABAJO DE FIN DE GRADO

ANÁLISIS DEL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR EN ZONAS
PERIFÉRICAS

ANALYSIS OF THE ENTREPRENEURIAL ECOSYSTEM IN PERIPHERAL
AREAS

AUTORA: SARA ARBELO-PÉREZ

TUTORA: INÉS RUIZ-ROSA

Grado de Administración y Dirección de Empresas

Facultad de Economía, Empresa y Turismo

Curso Académico 2021 / 2022

En San Cristóbal de La Laguna, a 15 de junio de 2022

RESUMEN

La actividad emprendedora es un motor para el desarrollo económico y social de las regiones. Al mismo tiempo se considera que la puesta en marcha de un proyecto empresarial está influenciada por las condiciones del contexto en el que debe desarrollarse. Por ello, resulta prioritario analizar qué variables favorecen o desincentivan el emprendimiento en una determinada región. El objetivo de este trabajo es analizar las diferencias que pueden existir en el desarrollo de proyectos de emprendimiento en zonas periféricas en comparación con zonas centrales. Utilizando un test de diferencia de medias (T-Student) se analiza la influencia de determinadas variables como los programas y políticas gubernamentales, infraestructuras, educación, normas sociales y culturales. Los datos correspondientes al año 2020, proceden de la base de datos Global Entrepreneurship Monitor. Los resultados revelan que las particularidades de las zonas periféricas condicionan significativamente el espíritu empresarial en comparación con las zonas centrales.

Palabras claves: emprendimiento, ecosistema emprendedor, zonas periféricas, Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

ABSTRACT

Entrepreneurial activity is a driving force for the economic and social development of regions. At the same time, it is considered that the implementation of a business project is influenced by the conditions of the context in which it must be developed. Therefore, it is a priority to analyze which variables favor or discourage entrepreneurship in a given region. The objective of this work is to analyze the differences that may exist in the development of entrepreneurship projects in peripheral areas compared to central areas. Using a difference of means test (T-Student), the influence of certain variables such as government programs and policies, infrastructure, education, social and cultural norms is analyzed. The data for the year 2020 are from the Global Entrepreneurship Monitor database. The results reveal that the particularities of peripheral areas significantly condition entrepreneurship compared to core areas.

Keywords: entrepreneurship, entrepreneurship ecosystem, peripheral zones, Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

ÍNDICE DE CONTENIDOS TEÓRICO-PRÁCTICO

1. INTRODUCCIÓN	5
2. MARCO TEÓRICO	6
2.1. EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO REGIONAL	6
2.2. ECOSISTEMA EMPRENDEDOR Y ENTORNOS PERIFÉRICOS	7
3. METODOLOGÍA	11
4. ANÁLISIS DE RESULTADOS	15
5. CONCLUSIONES	16
6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	18

ÍNDICE DE TABLAS

1. Tabla de relación de regiones en España y número de expertos participantes.....	12
2. Tabla de variables – Datos NES.....	14
3. Tabla de comparación medias zona periférica y zona central en España.....	15

1. INTRODUCCIÓN

El emprendimiento es un mecanismo excepcionalmente poderoso para el desarrollo económico y social de una determinada región puesto que potencia la actividad económica y, por lo tanto, el empleo (Bosma y Kelley, 2020). En esta línea, la predisposición para poner en marcha un proyecto empresarial es sin duda el mejor predictor de la acción de emprender (Athayde, 2009; Guerrero, Rialp, y Urbano, 2008; Kautonen, Van Gelderen, y Tornikoski, 2013). Sin embargo, algunos estudios han demostrado que determinados aspectos vinculados al territorio afectan en mayor o menor medida la intención de emprender y a sus antecedentes y, por lo tanto, a la actividad emprendedora (Autio, Keeley, Klofsten, Parker y Hay, 2001; Díaz-Casero, Ferreira, Hernández Mogollón y Barata Raposo, 2012; Liñán y Chen, 2009).

Por otro lado, Hundt y Sternberg (2016) consideran que en la puesta en marcha de un proyecto empresarial influyen también en las condiciones del contexto económico en el que el proyecto debe desarrollarse. En este sentido, el fomento de la actividad emprendedora es una de las principales medidas que habitualmente se plantean como respuesta a situaciones de crisis económica (Capella-Peris, Gil-Gómez, Martí-Puig, Ruiz-Bernardo, 2019). Esta afirmación nos hace pensar en la relevancia de fomentar la actividad emprendedora como medida para paliar el impacto social y económico que ha producido el COVID-19. En esta misma línea, Maritz, Perenyi, Waal y Buck (2020) reconocen que los emprendedores van a ser figuras clave durante y después de la crisis sanitaria.

Por lo tanto, podríamos decir que, en líneas generales, el fomento del emprendimiento frente a una situación de crisis se convierte en una herramienta estratégica para hacer frente a dicha situación. Estas medidas son especialmente relevantes en zonas periféricas de pequeña dimensión y alejados de los grandes mercados continentales europeos. Los condicionantes de la logística, la burocracia y el mayor coste de acceso a recursos son características esenciales de las Regiones Ultraperiféricas de la Unión europea (Ceballos, Quintana, y Herrera, 2013). Por tanto, el objetivo de este trabajo es conocer si existen diferencias en el desarrollo de proyectos de emprendimiento en zonas periféricas en comparación con las zonas centrales.

En primer lugar, en este trabajo, se comienza contextualizando sobre el emprendimiento y dando una explicación sobre la importancia de su iniciativa para el desarrollo y crecimiento económico del país. Se continúa comentando cómo influye el entorno y el ecosistema emprendedor en el emprendimiento, reflejando por último los condicionantes de las zonas periféricas. En segundo lugar, se plantean las hipótesis y se accede a la teoría institucional, indicando las variables de las dimensiones: formal e informal. En tercer lugar, se explica la metodología utilizada y la recogida de datos que se llevó a cabo. En cuarto lugar, se estudian los resultados alcanzados y en quinto y último lugar se establecen las conclusiones, junto con las correspondientes aportaciones, limitaciones y futuras líneas de investigación. En concreto, y teniendo en cuenta los diferentes aspectos comentados en el apartado anterior, en el presente trabajo se analiza la influencia de un conjunto de variables relevantes en la medida que pueden condicionar el comportamiento emprendedor en entornos periféricos con respecto a las zonas centrales.

2. MARCO TEÓRICO

2.1. EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO REGIONAL

El emprendimiento es un campo de investigación emergente que ha recibido especial atención en las últimas décadas (Landström y Harirchi, 2018). Sin embargo, no es un concepto nuevo, una de las primeras definiciones de iniciativa empresarial fue la propuesta por Cantillon (1755), quien le atribuyó un significado económico al señalar que ésta tiene lugar cuando las discrepancias entre la oferta y la demanda permiten comprar a precios más bajos antes de vender los bienes a precios más altos.

En el campo de la gestión empresarial, el término “emprender” hace referencia a la acción de crear una nueva empresa (Low, 2001), esto es, al proceso por el que un individuo desarrolla una idea de negocio y organiza los recursos necesarios para ponerla en marcha con el propósito, a priori, de obtener beneficios, asumiendo con ello un riesgo económico (Kreiser, Marino, Dickson y Weaver, 2010).

Por lo tanto, el concepto de emprendimiento está relacionado con la búsqueda de generación de valor por medio de la creación de una actividad económica a través de la identificación y explotación de nuevos productos, procesos o mercados (Ahmad y Seymour, 2008). En este sentido, podemos afirmar que un espíritu empresarial favorable permite detectar nuevas oportunidades (Suddaby *et al.*, 2015), entendidas como situaciones en las cuales nuevos productos, servicios, materiales y métodos de organización pueden ser introducidos en el mercado para crear un valor superior (Casson, 2014).

Múltiples estudios recogidos en la literatura especializada relacionan emprendimiento y desarrollo económico (Ahmad y Hoffmann, 2008; Atiase, Mahmood, Wang y Botchie, 2018; Hult, Hurley y Knight, 2004; Schmiedeberg, 2008). De hecho, ya Schumpeter (1942) afirmaba que el emprendimiento fomenta un proceso de innovación que afecta positivamente al desarrollo económico. Por lo tanto, el espíritu empresarial es un factor fundamental en el desarrollo económico de una determinada región, por lo que es importante entender cómo la actividad emprendedora contribuye con éxito a la creación de empleo y a la producción e implementación de tecnologías innovadoras (Thurik y Wennekers, 2004). Es por ello que muchas organizaciones internacionales han realizado amplios esfuerzos para estimular el crecimiento económico de las economías menos avanzadas a través del emprendimiento. En esta tarea se ha prestado gran relevancia a los factores del entorno que condicionan el comportamiento emprendedor (Fortunato y Alter, 2011). Autores como Steyaert y Hjorth (2008) consideran que no se puede separar el desarrollo emprendedor de una determinada región sin entender el contexto social y cultural en el que operan las personas. De hecho, se ha demostrado que el entorno ejerce diferentes tipos de presiones, que en unas ocasiones incentivan y en otras inhiben el comportamiento emprendedor (De Clercq, Dimov, Thongpapanl, 2010; Fortunato y Alter, 2011; Puffer, McCarthy y Boisot, 2010; Webb, Tihanyi, Ireland y Simon, 2009). Factores como la ausencia de políticas de apoyo públicas para la puesta en marcha de proyectos de empresa o de educación empresarial suponen importantes barreras al desarrollo de proyectos emprendedores (Haro y Gómez, 2011). Por contrapartida, una sociedad en la que exista una mentalidad abierta, con iniciativa y que valore de

forma positiva la creatividad y la innovación, fomenta un entorno normativo que alienta a las organizaciones a cambiar los modelos de orientación estratégica hacia posiciones emprendedoras (Ahlstrom y Bruton, 2002).

Por tanto, podríamos decir que el emprendimiento, que favorece el desarrollo económico de una determinada región, estará en función de los elementos que configuran un determinado entorno, como son los aspectos personales de los individuos, las condiciones del mercado, el acceso a recursos financieros y a la información, la intervención de los gobiernos a través de programas y proyectos públicos y la existencia de ambientes de negocios propicios para que los emprendedores lleven a cabo sus iniciativas (Fortunato y Alter, 2011).

2.2. ECOSISTEMA EMPRENDEDOR Y ENTORNOS PERIFÉRICOS

Tal y como adelantamos en el apartado anterior la relación entre emprendimiento y desarrollo económico no es directa, sino que está mediatizada por los contextos institucionales y organizacionales de las distintas regiones, así como por los procesos de generación y explotación de conocimiento y las interacciones entre los distintos agentes (Autio, 1998; Cooke, Heidenreich y Braczyk, 2004; Doloreux, 2002; Tödtling y Tripl, 2009). Por lo tanto, el desarrollo de iniciativas empresariales estará directamente influenciado por la ubicación de la empresa y su supervivencia dependerá de su adaptabilidad y de su capacidad para maximizar los esfuerzos empresariales dentro de un entorno específico (Baldacchino, 2008). Es por esta razón que resulta fundamental analizar las relaciones que se producen entre los agentes que, de una manera u otra, interactúan en un determinado entorno con el ánimo de promover la innovación y, por lo tanto, el desarrollo económico.

El concepto de “ecosistema emprendedor” es relativamente nuevo y aún no existe una definición ampliamente compartida Stam (2015). La mayoría de las definiciones de ecosistema emprendedor destacan la existencia de una serie de elementos interconectados que se refuerzan mutuamente, facilitando la innovación y el crecimiento del propio sistema emprendedor (Brush 2014; Fetters, Greene y Rice, 2010).

Audretsch y Belitski (2017) definen un ecosistema emprendedor como una comunidad dinámica de actores interdependientes (empresas, proveedores, clientes, administraciones públicas, etc.) y contextos institucionales, informativos y socioeconómicos, que se formal e informalmente para conectar, mediar y gobernar el rendimiento dentro del entorno empresarial local (Mason y Brown, 2014). Ahmad y Hoffman (2008) describen el ecosistema emprendedor como la combinación de tres factores: oportunidades, personas capacitadas y recursos. Isenberg (2010) amplía esta definición al incluir liderazgo, cultura, mercados de capitales y clientes de mente abierta.

Por su parte, Malecki (2018) definen el ecosistema empresarial como una agrupación de empresas que suman sus capacidades en torno a una nueva innovación, trabajando y colaborando entre sí para el desarrollo de nuevos productos y la satisfacción de los clientes. Los ecosistemas empresariales óptimos deben incluir una cultura propicia, la disponibilidad de financiación, la adquisición y el desarrollo de capital humano, nuevos mercados para productos y servicios, y una serie de apoyos institucionales y de infraestructura (Isenberg, 2011). Asimismo,

para autores como Ács, Szerb y Autio (2015), el ecosistema empresarial es un conjunto de actividades y recursos fundamentales que determinan la dinámica empresarial regional.

Estudios como el de Fritsch y Schindele (2011) han identificado los factores, las características y las condiciones que se perciben como fundamentales para el desarrollo de la actividad empresarial en una región. Estos estudios reconocen seis variables fundamentales que afectan a cualquier ecosistema emprendedor: social y demográfico, económico, tecnológico, financiero, de infraestructuras y político.

En este sentido, conocer cuáles son las claves que favorecen una relación óptima entre las variables que configuran un ecosistema emprendedor resulta fundamental de cara a potenciar el desarrollo económico de una determinada región. Esta tarea cobra especial importancia en áreas periféricas en las que el crecimiento económico avanza a diferente ritmo que las zonas centrales (Felzensztein, Gimmon y Aqueveque, 2013)

Los trabajos fundamentales sobre la localización económica de las industrias (Marshall, 1895; Weber, 1909) distinguían las economías "centrales" de las "periféricas" sobre la base de la localización geográfica.

Las principales diferencias conceptuales se refieren al papel de las características espaciales, por un lado, y a las cuestiones socioeconómicas, por otro. Según este último enfoque, en particular, las periferias se reconocen por una contracción, que incluye tanto un declive demográfico como la desaparición de las principales actividades económicas locales debido a la falta de redes sociales, económicas, institucionales y culturales (Felzensztein, *et al.*, 2013).

La pequeña dimensión de las zonas periféricas y su lejanía de los grandes mercados continentales influyen en su capacidad para desarrollar economías de escala, así como elevar significativamente el coste de acceso a los recursos necesarios para llevar a cabo la actividad productiva (Ács, 2006). Por tanto, estas peculiaridades evidencian las barreras y dificultades con las que se enfrentan las zonas periféricas en comparación con las zonas centrales, suponiendo un mayor condicionante para desarrollar una actividad emprendedora.

Como se ha mencionado previamente, la actividad emprendedora depende del entorno donde se opera y, debido a la particularidad que presentan las zonas periféricas de lejanía de los mercados más importantes, entre otros aspectos, puede resultar que la percepción de las circunstancias de estos territorios pueda ser menos favorables que las de las regiones centrales. En base a lo anterior, se propone la primera hipótesis de este trabajo:

H1: Se percibe que las zonas periféricas son menos favorables para el desarrollo de proyectos de emprendimiento que las zonas centrales.

Por otro lado, Kansheba y Wald (2020), después de un análisis pormenorizado de la literatura especializada en ecosistemas emprendedores identifica una serie de aspectos que afectan al desarrollo de propuestas emprendedoras: La política y programas gubernamentales, las infraestructuras y servicios de apoyo al emprendimiento, la transferencia de I+D+i y la tecnología, la formación y la cultura emprendedora.

- a) Política y programas gubernamentales: Involucrar al sector privado y reformar el marco burocrático y regulatorio está en el corazón de un ecosistema empresarial eficiente (Aidis, Estrin y Mickiewicz, 2008; Audretsch y Lehmann 2016; Isenberg 2010). Se disuade a las personas emprendedoras de iniciar un nuevo negocio si se ven limitadas por la burocracia, las numerosas regulaciones y procedimientos locales (McMullen, Bagby y Palich, 2008). Servicios administrativos eficientes, priorización en la asignación de recursos y apoyo gubernamental para proporcionar puestos de trabajo y la financiación crea un ecosistema propicio para la creación de empresas y cambia las percepciones de las personas sobre la asignación de recursos, el apoyo administrativo y la confianza. Esto se relaciona con las intervenciones públicas del lado de la demanda, para identificar mejores criterios de asignación de los fondos públicos con el objetivo de apoyar a las empresas emergentes y el desarrollo regional (Audretsch *et al.* 2015). Un gobierno eficiente aumenta la demanda y la oferta de servicios privados y públicos, lo que puede resultar en una mayor tasa de crecimiento en toda la economía. Los resultados positivos de los servicios administrativos eficientes y la asignación de recursos crearán estabilidad y harán que el lugar sea más atractivo para vivir, trabajar e invertir. La literatura reciente sobre el papel y el tamaño del gobierno en la economía local y nacional con respecto al espíritu empresarial, describe el papel de la regulación y la eficiencia gubernamental en las nuevas empresas y el crecimiento (Aidis, Estrin y Mickiewicz, 2012). El gobierno eficiente está asociado positivamente con un ecosistema que conduce a la entrada empresarial (Baumol, Litan y Schramm, 2009).
- b) Infraestructura y servicios de apoyo al emprendimiento: Las ciudades prosperarán y crecerán si proporcionan servicios e infraestructura que sean atractivos para sus residentes (Glaeser, Kolko y Saiz, 2001). Las condiciones físicas, como la infraestructura, los servicios (espacios verdes, teatros, museos, cines, cafeterías y galerías de arte) y la red de transporte, fomentan o limitan la interacción entre los agentes del ecosistema empresarial. La infraestructura mejora la conectividad y los vínculos que facilitan el reconocimiento de oportunidades (Audretsch, Heger y Veith, 2015). En otras palabras, la infraestructura física que facilita la conectividad entre las personas, propicia el espíritu empresarial, ya que permite la movilidad laboral y mejora el intercambio de conocimientos e información. Al hacerlo, aumenta aún más los rendimientos de la inversión en una región. Junto con los servicios culturales, el transporte y la infraestructura facilitan el establecimiento de nuevas redes, proporcionando las comunicaciones empresariales, liberando mano de obra cualificada y generando industrias de alta tecnología en las ciudades (Belitski y Desai, 2015a, b). Las buenas condiciones de trabajo ciertamente afectan a la vitalidad del ecosistema local y a la calidad de la capacidad en una comunidad local, lo que permite a los empresarios/as desarrollar una comunidad geográfica de interés común en torno a sus nuevas ideas y tecnología (Feldman, 2014). La infraestructura física desarrollada y la creación de capacidad reúnen a personas proactivas, pero también a las autoridades locales y regionales, investigadores y académicos, institutos de educación, organizaciones sin fines de lucro, líderes públicos, organizaciones sociales, creando los llamados terceros espacios en el ecosistema (Stam, Arzlanián y Elfring, 2014). Aunque existen pruebas limitadas sobre la relación entre la infraestructura física y el emprendimiento, Woolley (2014) encontró un papel importante en la creación y configuración de la infraestructura contextual para el emprendimiento tecnológico incipiente en nuevas industrias (por ejemplo,

la nanotecnología). El aumento de las comodidades de consumo y las mejores condiciones físicas, incluidas la infraestructura y la conectividad (Glaeser, Ponzetto y Tobio, 2014) aumentarán la población, el empleo, la movilidad y otros servicios intermedios, creando nuevos nichos de mercado para nuevas ideas (Audretsch y Belitski, 2015, 2017; Belitski y Desai, 2015a, b).

- c) Transferencia de I+D+i y tecnología: La innovación es la herramienta específica del emprendedor, a través de la cual es posible los cambios como una oportunidad para crear diferentes negocios o servicios. Los emprendedores deben buscar las fuentes de innovación, los cambios y los síntomas que les permita encontrar oportunidades para conseguir innovaciones exitosas (Drucker, 2002). Schumpeter (1942) indicó que la tecnología contribuye a la creación de nuevas empresas y a través de los spillovers de conocimiento pueden incrementar el crecimiento económico del país por medio de la expansión del conocimiento de una empresa a otra. Por su parte, Díaz-Casero, Hernández-Mogollón y Roldán, (2012) mencionan que las ideas generadas por otros en el desarrollo de productos o servicios se convierten en un proceso de aprendizaje interactivo entre empresas, organizaciones y sectores. La inversión en investigación y desarrollo es muy importante para el crecimiento económico, ya que genera nuevos conocimientos, tecnologías y habilidades, siendo además intensiva en capital humano y este capital es inalienable y portable (Babina y Howell, 2018). El emprendimiento tecnológico permite transformar la investigación y el potencial de las instituciones científicas en nuevos productos y servicios, que incrementan los beneficios a los consumidores y fortalece el crecimiento económico futuro (Matejun, 2016). La innovación es un fenómeno inherente al ser humano, que siempre ha buscado la manera de mejorar la producción utilizando menos esfuerzos en el desarrollo de sus actividades y tiene gran importancia dentro del proceso de crecimiento económico ya que nos ayuda a generar productos o servicios de manera más competitiva y permite a las empresas ampliar sus mercados. De hecho, Babina y Howell (2018) destacaron la importancia de la tecnología y la investigación para el desarrollo económico. Asimismo, Acs y Szerb (2009) definen la relevancia de los Spillovers ya que incrementan las oportunidades de que el conocimiento sea identificado y explotado por otros emprendedores.
- d) Formación: La importancia de la actividad empresarial para el crecimiento económico de los países está bien establecida. La literatura sugiere importantes relaciones entre educación, creación de negocios y desempeño empresarial, así como entre educación empresarial y actividad emprendedora (Raposo y Paco, 2011). La educación parece importante para estimular el espíritu empresarial por varias razones (Reynolds, Hay y Camp, 1999): en primer lugar, la educación proporciona a los individuos un sentido de autonomía, independencia y confianza en sí mismos. En segundo lugar, la educación hace que las personas sean conscientes de las opciones profesionales alternativas. En tercer lugar, la educación amplía los horizontes de los individuos, lo que hace que las personas estén mejor equipadas para percibir las oportunidades y, por último, la educación proporciona conocimientos que pueden ser utilizados por los individuos para desarrollar nuevas oportunidades empresariales.

- e) Cultura emprendedora: La cultura y las normas sociales constituyen una condición básica del ecosistema empresarial (Stam *et al.* 2014). La intención empresarial se atribuye a la interacción de actitudes y valores culturales, que varían según el contexto en que se desarrollan. Los beneficios que el emprendimiento aporta a la sociedad se ven reflejados a lo largo de la historia en la innovación, desarrollo y creación de empleo, así como el rol que desempeña el emprendimiento en la mejora de esas condiciones, actúa de manera recíproca y permite a la sociedad jugar un rol importante en desarrollar las condiciones que permiten el emprendimiento (Sánchez-García, Vargas-Morúa y Hernández-Sánchez, 2018). Para Arenius y Minniti (2005) la decisión de un individuo de crear una nueva empresa, no solo depende de los valores demográficos y económicos sino de un conjunto de variables perceptivas como la identificación de nuevas oportunidades no explotadas, el miedo al fracaso y la autoconfianza en nuestras habilidades y capacidades, lo que condujo a Díaz-Casero, *et al.*, (2012) a plantear una variable que relaciona las normas culturales y sociales con la capacidad emprendedora.

Las tres primeras variables constituyen lo que se denomina marco formal institucional¹ y nos sirven de soporte para plantear la segunda hipótesis de trabajo:

H2: Se percibe que en zonas periféricas el contexto formal es menos favorable para el desarrollo de proyectos de emprendimiento que las zonas centrales.

Las dos últimas variables configuran el contexto institucional informal² y nos permiten proponer la tercera hipótesis de trabajo:

H3: Se percibe que en zonas periféricas el contexto informal es menos favorable para el desarrollo de proyectos de emprendimiento que las zonas centrales.

3. METODOLOGÍA

Para confirmar las hipótesis planteadas en este trabajo se utilizarán datos extraídos del Global Entrepreneurship Monitor (GEM). De acuerdo con Correia, Costa Silva, Lopes y Braga (2016), el GEM es un programa de investigación que se centra en el análisis del emprendimiento como uno de los principales motores del crecimiento económico. Se trata de un observatorio del fenómeno emprendedor que utiliza información cuantitativa para evaluar el nivel de actividad empresarial en los distintos países, comprender cómo varía la actividad empresarial a lo largo del tiempo y

¹ El marco formal institucional se refiere al instrumento para influir en el comportamiento futuro mediante el establecimiento de normas, además de los valores y la cultura de las personas (Scott, 2006). En el ámbito empresarial, esta dimensión está representada en las políticas formuladas en diferentes países que buscan fomentar la actividad empresarial (Busenitz, Gomez y Spencer, 2000). También la investigación sobre el espíritu empresarial está representada en las visiones comunes sobre el hecho de ser empresario y la legitimidad otorgada a esta profesión, así como las formas adecuadas aceptadas socialmente por los miembros de una comunidad para crear una nueva empresa (Busenitz *et al.*, 2000).

² El contexto institucional informal incluye el proceso de creación de significado y realidad social a partir de concepciones compartidas. En la investigación sobre el emprendimiento, esta dimensión explica las características individuales que favorecen la actividad emprendedora, como los conocimientos y habilidades necesarios para crear un nuevo negocio (Álvarez, Amorós y Urbano, 2014).

entender por qué algunos países son más emprendedores que otros. Además, el equipo de investigación del GEM analiza la relación entre actividad emprendedora y crecimiento económico e identifica qué políticas públicas impulsan el espíritu empresarial. Comenzó en 1999, gracias a la iniciativa de la London Business School y Babson College, con sólo 10 países y desde entonces se ha convertido en la principal base de datos para la comparación internacional del espíritu empresarial. En la edición de 2021 el informe GEM aporta información sobre la actividad emprendedora observada en 51 países participantes. La encuesta GEM analiza la tasa de emprendimiento en múltiples fases y evalúa las características, motivaciones y ambiciones de las personas emprendedoras y las actitudes de las sociedades hacia esta actividad. Las dos principales fuentes de datos primarios del GEM son: la Encuesta de Población Adulta (EPA), que proporciona datos estandarizados sobre las actividades y actitudes emprendedoras dentro de cada país o región, y la Encuesta Nacional de Expertos (ENE), que investiga las condiciones marco nacionales para el emprendimiento, mediante cuestionarios estandarizados, como indicadores del potencial de un país o región para fomentar el emprendimiento.

En el presente trabajo se usa específicamente datos proporcionados por la Encuesta Nacional de Expertos (ENE) de España, puesto que es el único país que participa en GEM que dispone de información detallada de las diferentes regiones que la componen, lo que nos permite hacer el análisis comparativo entre zonas periféricas y centrales objeto de este trabajo. Por otro lado, nos basaremos en la información obtenida de la Encuesta Nacional de Expertos (ENE) que es la que se utiliza para definir a los ecosistemas emprendedores regionales.

Aunque los diversos informes nacionales del GEM ofrecen un análisis de los problemas de la iniciativa empresarial en diferentes países y comparaciones entre países, hasta la fecha se han hecho pocas comparaciones de las regiones dentro de los países, especialmente desde la perspectiva de la comparación de las regiones centrales y periféricas (Johnson, 2004). Estas diferencias pueden ser una de los países en los que las zonas periféricas están muy alejadas de las regiones centrales (Mueller y Dato-On 2008).

En la siguiente tabla 1, se refleja el número de personas expertas participantes en el cuestionario ENE en las diferentes regiones españolas en el año 2020. En el caso de la Comunidad Autónoma de Andalucía se destaca un mayor nivel de detalle en la medida que se dispone de la opinión de los expertos en cada una de sus provincias.

1. Tabla de regiones en España y número de personas expertas participantes

			RECuento
ESPAÑA:		Andalucía	36
		Aragón	48
		Asturias	36
		Baleares	40
		Canarias	36
		Cantabria	36

		Comunidad de León	36
		Comunidad la Mancha	71
		Cataluña	36
		Comunidad Valenciana	36
		Extremadura	36
		Galicia	41
		Madrid	36
		Murcia	36
		Navarra	36
		País Vasco	36
		Rioja	36
		Ceuta	36
		Melilla	37
	ANDALUCÍA:	Almería	38
		Cádiz	36
		Córdoba	51
		Granada	33
		Jaén	36
		Sevilla	36
		Málaga	36
		TOTAL	1007
		REGIÓN:	
		Periferia	149
		Central	858
		TOTAL	1007

Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos del GEM

NOTA 1: Las zonas centrales contemplan las opiniones de expertos en las siguientes regiones: Andalucía, Aragón, Asturias, Cantabria, León, La Mancha, Cataluña, C. Valenciana, Extremadura, Galicia, Madrid, Murcia, Navarra, País Vasco, Rioja. Asimismo, en el territorio de Andalucía se analizaron las siguientes provincias: Almería, Cádiz, Córdoba, Granada, Jaén, Sevilla y Málaga). Por su parte, para las zonas periféricas se tuvo en cuenta a Canarias, Baleares, Ceuta y Melilla.

Representa una muestra de 36 expertos de media por país/región/ciudad, realizando la recogida de datos el 2020 vía online. Se analizan los efectos que tiene un tipo diferente de experto (es decir, emprendedor; inversor, financiador o banquero; formulador de políticas; proveedor de servicios empresariales y de apoyo; educador, profesor o investigador) sobre las percepciones acerca de

las condiciones del marco empresarial (CEF) y las variables correspondientes a las oportunidades, el conocimiento, la cultura, la propiedad intelectual, las condiciones de género, etc., en sus propios países y/o regiones. Las variables que definen los grupos están compuestas por los siguientes datos:

2. Tabla de variables – Datos NES

	CONDICIONES	ÍNDICES COMPUESTOS DERIVADOS DE DATOS NES
1	Financiación	Disponibilidad de recursos financieros
2	Políticas Públicas	Emprendimiento como prioridad Burocracia, impuestos y regulación
3	Programas gubernamentales	Existencia de programas de apoyo directo
4	Educación	Formación en primaria y secundaria Formación en educación superior
5	Transferencia de I+D	Posibilidad de comercialización del I+D
6	Infraestructura comercial	Acceso a servicios profesionales de apoyo
7	Infraestructura física	Acceso a infraestructura y servicios públicos
8	Normas sociales y culturales	Apoyo cultural y valoración de la iniciativa

Fuente: Elaboración propia

Para conocer las diferencias en las variables de las instituciones formales e informales según territorio (periférico/central) se realizó un test T-Student de diferencias de medias de los valores de los constructos y también de sus ítems. Los cálculos de la diferencia de medias se han realizado utilizando el software estadístico SPSS, a través de la función de tablas personalizadas comparando las medias de columna con un nivel de significación de 95% y un ajuste Bonferroni. La prueba de Bonferroni permite comparar las medias de los t niveles de un factor después de haber rechazado la hipótesis nula (Ho) de igualdad de medias mediante la técnica ANOVA. Es un método que se utiliza para controlar el nivel de confianza simultáneo para un conjunto completo de intervalos de confianza. La tabla se ha construido teniendo en cuenta que en filas se reflejan los constructos de las instituciones y en las columnas la variable territorio.

4. ANÁLISIS DE RESULTADOS

En esta sección se presentan y discuten los resultados obtenidos del desarrollo de este trabajo. Concretamente, en la tabla 3, se incluye un análisis comparativo de medias entre zonas geográficas centrales y periféricas de cada una de las variables objeto de análisis.

3. Tabla de comparación de medias zona periférica y zona central en España

		REGIÓN		
		Periferia	Central	
		Media	Media	
DIMENSIÓN FORMAL	Contexto general para emprendedores	4,20	5,21	*
	Políticas gubernamentales	3,60	4,20	*
	Programas gubernamentales	4,38	5,39	*
	Transferencia de I+D	3,89	4,39	*
	Infraestructuras comerciales y de servicios	4,55	5,36	*
	Infraestructuras físicas	5,26	6,48	*
DIMENSIÓN INFORMAL	Normas sociales y culturales	4,12	4,47	
	Educación y formación	4,10	4,11	

Fuente: Elaboración propia

En primer lugar, en relación a la percepción del contexto general se confirma la hipótesis 1 en la medida en que se percibe que las limitaciones que presentan las zonas periféricas en cuanto lejanía, mayor coste de acceso, etc. son menos favorables a la hora de desarrollar proyectos de emprendimiento que los territorios centrales.

En lo que respecta al análisis de la diferencia de medias relacionadas con las variables que definen las dimensiones formal e informal en ambas zonas se observan unos valores inferiores en la zona periférica en cada una de las variables en comparación con las áreas centrales.

Concretamente, y en lo que respecta al contexto formal, las personas expertas perciben unas condiciones menos favorables para el desarrollo de proyectos de emprendimiento en las regiones más alejadas de los mercados continentales. La conectividad de personas y las redes de contacto que generan las infraestructuras, tanto físicas como comerciales, son más complicadas de

establecer en territorios separados del continente y alejados de los mercados principales. Adicionalmente, se plantea el débil apoyo de las políticas gubernamentales para establecer programas que incentiven la actividad emprendedora, en comparación con las zonas centrales. Esto puede implicar deficiencias en inversión en investigación y, por consiguiente, escasa transferencia de I+D. De esta manera, se acepta la hipótesis 2 que planteaba que en las zonas periféricas el contexto formal se percibía como menos favorables para el desarrollo de proyectos de emprendimiento que en las zonas centrales.

En este caso destaca con una diferencia significativa el desarrollo de programas gubernamentales de apoyo al desarrollo de proyectos de emprendimiento y la existencia de infraestructuras que favorezcan la puesta en marcha de iniciativas emprendedoras.

Por último, se observa que la diferencia de las medias de las variables que componen el contexto informal no son significativas, por lo que se deduce que las personas expertas no perciben una especial diferencia entre el ámbito educativo y el contexto cultural entre zonas periféricas y centrales por lo que no se confirma la hipótesis 3 que planteaba que en las zonas periféricas se percibía el contexto informal como menos favorable para el desarrollo de proyectos de emprendimiento que en las zonas centrales.

5. CONCLUSIONES

En este trabajo de investigación se analiza la percepción de la diferencia a la hora de desarrollar proyectos de emprendimiento entre zonas centrales y periféricas. Para ello se ha realizado un test de diferencias de medias (T-Student) a un nivel de significación del 95%, a partir de un cuestionario cumplimentado por personas expertas de diferentes regiones de España dentro de la base de datos del NES proporcionado por el GEM. Este estudio se ha realizado analizando tanto la percepción del contexto general por tipo de región para emprender como de las distintas variables que conforman las dimensiones formales e informales del ecosistema emprendedor. Los resultados alcanzados muestran que, en general, las personas expertas perciben una situación menos favorable en las zonas periféricas para el desarrollo de proyectos de emprendimiento que en las zonas centrales.

Para equilibrar la balanza y que las zonas más alejadas de las áreas centrales sean igual de competitivas es necesario que se lleven a cabo programas y políticas gubernamentales que den un mayor incentivo al desempeño de propuestas de emprendimiento dando un mayor apoyo a iniciativas empresariales, ya sea a través de investigación para impulsar la innovación o a través de infraestructuras que permitan una mejor conectividad, es decir, más frecuente, rápida y económica.

Además, las políticas gubernamentales deberían promover la educación universitaria de alta calidad y la I+D con impacto comercial, que es una necesidad en los mercados subdesarrollados para potenciar la actividad empresarial innovadora. Asimismo, el desarrollo de una cultura empresarial puede ayudar a las economías periféricas a lograr un importante crecimiento

económico y animar a los empresarios situados lejos de las regiones centrales y áreas metropolitanas a crear nuevas empresas innovadoras.

Una de las limitaciones a las que nos hemos enfrentado en este trabajo es el número de personas expertas que han respondido al cuestionario del NES puede resultar insuficiente por región. Además, el análisis se ha hecho a nivel nacional excluyendo información de otras áreas geográficas.

El objetivo de este trabajo ha sido conocer las diferencias que existen en las zonas periféricas en comparación con las zonas centrales en cuanto al desarrollo de iniciativas empresariales, basándonos en la teoría institucional y analizando las variables que conforman las dos dimensiones: formal e informal. Sin embargo, cada una de estas variables está formada por varios ítems distintos. Por lo tanto, sería adecuado estudiar en qué medida influye cada ítem que conforma cada variable formal e informal, a la hora de iniciar una actividad empresarial.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acs, Z. J., & Szerb, L. (2009). The global entrepreneurship index (GEINDEX) (Vol. 24). Now Publishers Inc.
- Ács, Z. J., Szerb, L., & Autio, E. (2015). Global entrepreneurship and development index 2015. Springer Briefs in Economics: Springer; 39-64.
- Ahlstrom, D., & Bruton, G. D. (2002). An institutional perspective on the role of culture in shaping strategic actions by technology-focused entrepreneurial firms in China. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26(4), 53-68.
- Ahmad N. y Hoffmann A. (2008). A framework for addressing and measuring entrepreneurship. OECD Statistics Working Paper Series
- Aidis, R., Estrin, S., & Mickiewicz, T. (2008). Institutions and entrepreneurship development in Russia: A comparative perspective. *Journal of Business Venturing*, 23, 656–672.
- Aidis, R., Estrin, S., & Mickiewicz, T. M. (2012). Size matters: entrepreneurial entry and government. *Small Business Economics*, 39(1), 119-139.
- Álvarez, C., Amorós, J. E., & Urbano, D. (2014). Regulations and entrepreneurship: Evidence from developed and developing countries. *Innovar*, 24(SPE), 81-89.
- Arenius, P., & Minniti, M. (2005). Perceptual variables and nascent entrepreneurship. *Small business economics*, 24(3), 233-247.
- Athayde, R. (2009). Measuring enterprise potential in young people. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 33(2), 481-500.
- Atiase, V.Y., Mahmood, S., Wang, & Botchie, D. (2018), Developing entrepreneurship in Africa: investigating critical resource challenges, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 25, 4, 644-666
- Audretsch, D. B., & Lehmann, E. E. (2016). *The seven secrets of Germany*. Oxford: Oxford University Press.
- Audretsch, D. B., Belitski, M., & Desai, S. (2015). Entrepreneurship and economic development in cities. *The Annals of Regional Science*, 55(1), 33-60.
- Audretsch, D. B., Heger, D., & Veith, T. (2015). Infrastructure and entrepreneurship. *Small Business Economics*, 44(2), 219–230.
- Audretsch, D.B. and Belitski, M. (2017), “Entrepreneurial ecosystems in cities: establishing the framework conditions”, *The Journal of Technology Transfer*, Vol. 42 No. 5, pp. 1030-1051.
- Autio, E. (1998). Evaluation of RTD in regional systems of innovation. *European Planning Studies*, 6(2), 131–140.

- Autio, E., Keeley, R. H., Klofsten, M., Parker, G. G. C., & Hay, M. (2001). Entrepreneurial intent among students in scandinavia and in the USA. *Enterprise & Innovation Management Studies*, 2(2), 145-160.
- Babina, T., & Howell, S. T. (2018). Entrepreneurial spillovers from corporate R&D (No. w25360). National bureau of economic research.
- Baldacchino, G. (2008). Entrepreneurship in smaller jurisdictions: Appraising a glocal elite. *Comparative Education*, 44(2), 187-201.
- Baumol, W. J., Litan, R. E., & Schramm, C. J. (2009). *Good capitalism, bad capitalism, and the economics of growth and prosperity*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Belitski, M., & Desai, S. (2015a). What drives ICT clustering in European cities? *The Journal of Technology Transfer*. doi:10.1007/s10961-015-9422-y.
- Belitski, M., & Desai, S. (2015b). Creativity, entrepreneurship and economic development: City-level evidence on creativity spillover of entrepreneurship. *The Journal of Technology Transfer*. doi:10.1007/s10961-015-9446-3.
- Bosma, N., Kelley, D. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor 2019/2020 Global Report*. Global Entrepreneurship Research Association, London Business School.
- Brush, C. G. (2014). Exploring the concept of an entrepreneurship education ecosystem. In *Innovative pathways for university entrepreneurship in the 21st century*. Emerald Group Publishing Limited.
- Busenitz, L. W., Gomez, C., & Spencer, J. W. (2000). Country institutional profiles: Unlocking entrepreneurial phenomena. *Academy of Management journal*, 43(5), 994-1003.
- Cantillon, R. (1755). *An essay on commerce in general*. History of economic thought books.
- Capella-Peris, C., Gil-Gómez, J., Martí-Puig, M., Ruiz-Bernardo, P. (2019). Development and Validation of a Scale to Assess Social Entrepreneurship Competency in Higher Education. *Journal of Social Entrepreneurship*, 11:1, 23-39, doi: 10.1080/19420676.2018.1545686
- Casson, M. (2014). Entrepreneurship: A personal view. *International Journal of the Economics of Business*, 21(1), 7-13.
- Ceballos, J. L. E. R., Quintana, S. C., & Herrera, C. D. W. (2013). Barreras de entrada a la actividad empresarial en las islas pequeñas y alejadas de los continentes. *Arethuse: Scientific Journal of Economics and Business Management*, (1), 55-66.
- Cooke, P., Heidenreich, M. & Braczyk, H.-J. (Eds) (2004) *Regional Innovation Systems*, 2nd ed. (London: UCL Press).

- Correia, A., Costa e Silva, E., Lopes, I. C., & Braga, A. (2016, December). MANOVA for distinguishing experts' perceptions about entrepreneurship using NES data from GEM. In AIP Conference Proceedings (Vol. 1790, No. 1, p. 140002). AIP Publishing LLC.
- De Clercq, D., Dimov, D., & Thongpapanl, N. T. (2010). The moderating impact of internal social exchange processes on the entrepreneurial orientation–performance relationship. *Journal of business venturing*, 25(1), 87-103.
- Díaz-Casero, J. C., Hernández-Mogollón, R., & Roldán, J. L. (2012). A structural model of the antecedents to entrepreneurial capacity. *International Small Business Journal*, 30(8), 850-872.
- Díaz-Casero, J.C., Ferreira, J.J.M., Hernández Mogollón, R., Barata Raposo, M.L. (2012). Influence of institutional environment on entrepreneurial intention: a comparative
- Doloreux, D. (2002). What we should know about regional systems of innovation, *Technology in Society*, 24(3), 243–263
- Drucker, P. F. (2002). The discipline of innovation. *Harvard business review*, 80(8), 95-102.
- Feldman, M. P. (2014). The character of innovative places: entrepreneurial strategy, economic development, and prosperity. *Small Business Economics*, 43(1), 9-20.
- Felzensztein C, Gimmon E, Aqueveque C. (2013). Entrepreneurship at the Periphery: Exploring Framework Conditions in Core and Peripheral Locations. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 37(4):815-835. doi:10.1111/j.1540-6520.2012.00515.
- Fetters, M., Greene, P. G., & Rice, M. P. (Eds.). (2010). *The development of university-based entrepreneurship ecosystems: Global practices*. Edward Elgar Publishing.
- Fortunato, M. W., & Alter, T. R. (2011). The individual-institutional-opportunity nexus: An integrated framework for analyzing entrepreneurship development. *Entrepreneurship Research Journal*, 1(1).
- Fritsch, M., & Schindele, Y. (2011). The contribution of new businesses to regional employment—an empirical analysis. *Economic Geography*, 87(2), 153-180.
- Glaeser, E. L., Kolko, J., & Saiz, A. (2001). Consumer city. *Journal of Economic Geography*, 1(1), 27–50.
- Glaeser, E. L., Ponzetto, G. A., & Tobio, K. (2014). Cities, skills and regional change. *Regional Studies*, 48(1), 7–43.
- Guerrero, M., Rialp, J., Urbano, D. (2008). The impact of desirability and feasibility on entrepreneurial intentions: A structural equation model. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(1), 35-50
- Haro, S. G., & Gómez, R. S. (2011). Influencia del entorno institucional en el desarrollo del emprendimiento español. Un análisis empírico. *Revista Venezolana de Gerencia*, 16(54), 191-208.

- Hult, G. T., Hurley, R. F., Knight, G. A. (2004). Innovativeness: its antecedents and impact on business performance. *Industrial Marketing Management*, 33, 429-438.
- Hundt, C., Sternberg, R. (2016). How Did the Economic Crisis Influence New Firm Creation? *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, 234 (6), doi.org/ 10.1515/jbnst-2014-0605
- Isenberg, D. (2011). The entrepreneurship ecosystem strategy as a new paradigm for economic policy: Principles for cultivating entrepreneurship. Presentation at the Institute of International and European Affairs, 1(781), 1-13.
- Isenberg, D. J. (2010). How to start an entrepreneurial revolution. *Harvard Business Review*, 88(6), 41–49.
- Kansheba, J. M. P., & Wald, A. E. (2020). Entrepreneurial ecosystems: a systematic literature review and research agenda. *Journal of Small Business and Enterprise Development*.
- Kautonen, T., Van Gelderen, M., Tornikoski, E. T. (2013). Predicting entrepreneurial behaviour: a test of the theory of planned behaviour. *Applied Economics*, 45(6), 697-707
- Kreiser, P. M., Marino, L. D., Dickson, P., & Weaver, K. M. (2010). Cultural influences on entrepreneurial orientation: The impact of national culture on risk taking and proactiveness in SMEs. *Entrepreneurship theory and practice*, 34(5), 959-984.
- Landström, H., & Harirchi, G. (2018). The social structure of entrepreneurship as a scientific field. *Research Policy*, 47(3), 650-662.
- Liñán, F., Chen, Y. (2009). Development and cross-cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 33(3), 593-617
- Low, M. B. (2001). The adolescence of entrepreneurship research: Specification of purpose. *Entrepreneurship theory and practice*, 25(4), 17-26.
- Malecki, E. J. (2018). Entrepreneurship and entrepreneurial ecosystems. *Geography compass*, 12(3), 1-21.
- Maritz A. Perenyi A. Waal G. Buck, C. (2020) Entrepreneurship as the Unsung Hero during the Current COVID-19 Economic Crisis: Australian Perspectives. *Sustainability*, 12 (11), 1-9, doi.org/10.3390/su12114612.
- Mason, C., & Brown, R. (2014). Entrepreneurial ecosystems and growth-oriented entrepreneurship. Final report to OECD, Paris, 30(1), 77-102.
- Matejun, M. (2016). Role of technology entrepreneurship in the development of innovativeness of small and medium-sized enterprises. *Management*, 20(1), 167.
- McMullen, J. S., Bagby, D. R., & Palich, L. E. (2008). Economic freedom and the motivation to engage in entrepreneurial action. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(5), 875-895.

- Mueller, S. L., & Dato-On, M. C. (2008). Gender-role orientation as a determinant of entrepreneurial self-efficacy. *Journal of developmental Entrepreneurship*, 13(01), 3-20.
- Puffer, S. M., McCarthy, D. J., & Boisot, M. (2010). Entrepreneurship in Russia and China: The impact of formal institutional voids. *Entrepreneurship theory and practice*, 34(3), 441-467.
- Raposo, M. L. B., & Paço, A. M. F. D. (2011). Entrepreneurship education: Relationship between education and entrepreneurial activity. *Psicothema*.
- Reynolds, P. D., Hay, M., & Camp, S. M. (1999). *Global entrepreneurship monitor*. Kansas City, Missouri: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- Sánchez-García, J. C., Vargas-Morúa, G., & Hernández-Sánchez, B. R. (2018). Entrepreneurs' well-being: a bibliometric review. *Frontiers in psychology*, 1696.
- Schmiedeberg, C. (2008). Complementarities of innovation activities: An empirical analysis of the German manufacturing sector. *Research Policy*, 37,
- Schumpeter, J. A. (1942). *Capitalism, socialism and democracy*. London: Allen & Unwin.
- Scott, A. J. (2006). Entrepreneurship, innovation and industrial development: geography and the creative field revisited. *Small business economics*, 26(1), 1-24.
- Stam, E. (2015). Entrepreneurial ecosystems and regional policy: a sympathetic critique. *European planning studies*, 23(9), 1759-1769.
- Stam, W., Arzlanian, S., & Elfring, T. (2014). Social capital of entrepreneurs and small firm performance: A meta-analysis of contextual and methodological moderators. *Journal of business venturing*, 29(1), 152-173.
- Steyaert, C., & Hjorth, D. (Eds.). (2008). *Entrepreneurship as social change: A third new movements in entrepreneurship book (Vol. 3)*. Edward Elgar Publishing.
- Suddaby, R., Bruton, G. D., & Si, S. X. (2015). Entrepreneurship through a qualitative lens: Insights on the construction and/or discovery of entrepreneurial opportunity. *Journal of Business venturing*, 30(1), 1-10.
- Thurik, R., & Wennekers, S. (2004). Entrepreneurship, small business and economic growth. *Journal of small business and enterprise development*.
- Tödtling, F., Trippel, M. (2009). Innovation and knowledge links in metropolitan regions the case of Vienna. SRE Discussion Paper, in: J. Klaesson, B. Johansson, C. Karlsson&R. Stough (Eds) *Metropolitan Regions: Preconditions and Strategies for Growth and Development in the Global Economy*, 26, (Cheltenham: Edward Elgar). 1492-1503.
- Webb, J. W., Tihanyi, L., Ireland, R. D., & Sirmon, D. G. (2009). You say illegal, I say legitimate: Entrepreneurship in the informal economy. *Academy of management review*, 34(3), 492-510.

Woolley, J. L. (2014). The creation and configuration of infrastructure for entrepreneurship in emerging domains of activity. *Entrepreneurship theory and practice*, 38(4), 721-747.