TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

CENTRO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

DOCTORADO EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

"INFLUENCIA DEL FINANCIAMIENTO Y DE LA INNOVACIÓN EN EL DESEMPEÑO DE LAS PYMES MANUFACTURAS EN EL ESTADO DE AGUASCALIENTES"

QUE PRESENTA:

M. en A. HÉCTOR ABRAHAM CORTÉS PALACIOS

COMITÉ TUTORAL

Dra. ELENA PATRICIA MOJICA CARRILLO (Director de tesis)
Dr. GONZALO MALDONADO GUZMÁN (Lector)
Dr. LUCIO JESÚS UC HEREDIA (Lector)

Aguascalientes, Ags., noviembre 2016

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE AGUASCALIENTES

CENTRO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

DRA. SANDRA YESENIA PINZÓN CASTRO
DECANO DEL CENTRO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
P R E S E N T E

Por medio del presente como Tutor designado del estudiante **HECTOR ABRAHAM CORTES PALACIOS** con ID **16723** quien realizó la tesis titulada: **LA INFLUENCIA DEL FINANCIAMIENTO Y DE LA INNOVACIÓN EN EL DESEMPEÑO DE LAS PYMES MANUFACTURERAS DE AGUASCALIENTES**, y con fundamento en el Artículo 175, Apartado II del Reglamento General de Docencia, me permito emitir el **VOTO APROBATORIO**, para que él pueda proceder a imprimirla, y así como continuar con el procedimiento administrativo para la obtención del grado.

Pongo lo anterior a su digna consideración y sin otro particular por el momento, me permito enviarle un cordial saludo.

A T E N T A M E N T E
"Se Lumen Proferre"
Aguascalientes, Ags., a 11 de noviembre de 2016

Dra. Elena Patricia Mojica Carrillo
Tutor de Tesis

Dr. Lucio Jesús Uc Heredia
Integrante del Comité Tutoral

Dr. Gonzalo Maldonado Guzmán
Integrante del Comité Tutoral

c.c.p. Interesado
c.c.p. Secretaría de Investigación y Posgrado
c.c.p. Consejero Académico
c.c.p. Minuta Secretario Técnico

ACBSP ACCREDITED

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE AGUASCALIENTES

CENTRO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

DRA. GUADALUPE RUIZ CUELLAR
DIRECCION GENERAL DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO
P R E S E N T E

Por medio de este conducto informo que el documento final de Tesis titulado: **LA INFLUENCIA DEL FINANCIAMIENTO Y DE LA INNOVACIÓN EN EL DESEMPEÑO DE LAS PYMES MANUFACTURERAS EN EL ESTADO DE AGUASCALIENTES.** Presentado por el sustentante: **HECTOR ABRAHAM CORTES PALACIOS** con **ID 16723** egresado del **DOCTORADO EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**, cumple las normas y lineamientos establecidos institucionalmente. Cabe mencionar que el autor cuenta con el voto aprobatorio correspondiente.

Para efecto de los trámites que al interesado convengan se extiende la presente, reiterándole las consideraciones que el caso amerite.

A T E N T A M E N T E
"SE LUMEN PROFERRE"
Aguascalientes, Ags., a 11 de noviembre de 2016

DRA. EN ADMÓN. SANDRA YESENIA PINZÓN CASTRO
DECANO DEL CENTRO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

c.c.p. - Interesado
c.c.p. - Secretaria Tecnica del Doctorado en Ciencias Administrativas
c.c.p. - Archivo

ACBSP ACCREDITED

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Universidad Autónoma de Aguascalientes

UAA

DICTAMEN DE REVISIÓN DE LA TESIS / TRABAJO PRÁCTICO

DATOS DEL ESTUDIANTE	
NOMBRE: HECTOR ABRAHAM CORTES PALACIOS	ID (No. de Registro): 16723
PROGRAMA: DOCTORADO EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS	AREA: ESTRATEGIAS ADMINISTRATIVAS (LGAC)
TUTOR/TURORES: DRA. ELENA PATRICIA MOJICA CARRILLO (Director de Tesis) DR. GONZALO MALDONADO GUZMÁN (Lector 1) DR. LUCIO JESÚS UC HEREDIA (Lector 2)	
TESIS (X)	TRABAJO PRÁCTICO ( )
OBJETIVO: Identificar y analizar el impacto del financiamiento y de la innovación en el desempeño empresarial.	
DICTAMEN	
CUMPLE CON CRÉDITOS ACADÉMICOS:	(SI)
CONGRUENCIAS CON LAS LGAC DEL PROGRAMA:	(SI)
CONGRUENCIA CON LOS CUERPOS ACADÉMICOS:	(SI)
CUMPLE CON LAS NORMAS OPERATIVAS:	(SI)
COINCIDENCIA DEL OBJETIVO CON EL REGISTRO:	(SI)

Aguascalientes, Ags. a 11 de noviembre de 2016

FIRMAS

Dra. Gabriela Citlalli López Torres
CONSEJERO ACADÉMICO DEL ÁREA

Dra. Gabriela Citlalli López Torres
SECRETARIO TÉCNICO DEL POSGRADO

Dr. Gonzalo Maldonado Guzmán
SECRETARIO DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO

Codigo: FO-040200-23
Revision: 0.0
Emision: 21/02/11

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Journal of Business & Economic Policy
432 Claremont Avenue
New York, NY 10027
United States of America
Website: www.jbepnet.com
E-mail: editor@jbepnet.com

March 22, 2016

Héctor Abraham Cortés Palacios (Corresponding Author)
Department Administrative Economics
Universidad Autónoma de Aguascalientes
Aguascalientes, México
E-mail: orpal14@hotmail.es

Subject: Review report of the research paper

Title: The effects of the capital structure in performance: Empirical study on Manufacturing SMEs of México.

Manuscript ID: C-10220

Dear Héctor Abraham Cortés Palacios,

Thanks a lot for your interest in ***Journal of Business & Economic Policy***. Your research problem is of interest to us. Your manuscript has been reviewed by two reviewers. Please find the reviewers' comments and suggestions as attached with this letter. The editorial board has decided to publish your paper with no modification.

Please don't feel hesitation to contact with the editor for any query.

I look forward to hearing from you.

With thanks,

Carol Jean Williams, Ph.D.
Stillman College
United States
&
The Chief Editor, Journal of Business & Economic Policy
E-mail: editor@jbepnet.com

Attachments:

1. Terms and Conditions (Page 2)
2. Reports of Reviewers (Page 3 & 4)
3. Payment Instructions (Page 5)

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

AGRADECIMIENTOS

Gracias a Dios por concederme la vida y la salud.

A mis padres Francisco y Blanca por apoyarme en todo momento, por los valores que me han inculcado, y por haberme dado la oportunidad de tener una excelente educación en el transcurso de mi vida. Sobre todo por ser un excelente ejemplo de vida a seguir.

A mi esposa Patricia y a mi hijo Diego, gracias por su amor y apoyo; por estar conmigo en todo momento, por regalarme siempre su compresión y tiempo.

A la Dra. Patricia Elena Mojica Carrillo, al Dr. Gonzalo Maldonado Guzmán y al Dr. Lucio Uc Heredia, por su invaluable apoyo en mi formación doctoral, sin duda sus consejos y aportaciones están presentes en este documento pero sobre todo en mi acervo personal de conocimientos, habilidades y valores.

A mis hermanos Francisco y Miguel por su cariño incondicional.

A mis amigos y compañeros del doctorado que tuvieron siempre una palabra de aliento para mi persona.

Muy especialmente a la Universidad Autónoma de Aguascalientes, una institución ejemplar que día a día extiende su luz y a los empresarios que participaron generosamente en esta investigación.

Muchas Gracias
Héctor Abraham Cortés Palacios

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA 15
1.1 Introducción 16
1.2. Antecedentes al estudio. 22
1.3. Justificación de la Investigación. 26
1.4. Problema de Investigación 28
1.5. Objetivos de la Investigación e hipótesis. 32
CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO 33
2.1. Teoría de los Recursos y Capacidades 34
2.1.1 El enfoque del financiamiento desde la perspectiva de la Teoría de Recursos y Capacidades. 40
2.1.2. El enfoque de la innovación desde la perspectiva de la Teoría de Recursos y Capacidades. 42
2.1.3. El desempeño desde la perspectiva de la Teoría de Recursos y Capacidades 44
2.2. Introducción a Las finanzas 45
2.2.1. Finanzas Corporativas. 46
2.2.2. Financiamiento. 48
2.2.2.1. Financiamiento a corto plazo 52
2.2.2.2. Financiamiento a largo plazo 55
2.2.2.3. Fuentes de financiamiento para las Pymes 57
2.2.3. Principales teorías sobre el financiamiento de las empresas 61
2.2.3.1. Teoría de Modigliani y Miller. 61
2.2.3.2. Teoría del Óptimo financiero 63
2.2.3.3. Teoría de la Agencia 65
2.2.3.4. Teoría de las Asimetrías de Información 66
2.2.4. El Financiamiento y el desempeño 70
2.2.5. El Financiamiento y la Innovación. 75
2.3. La Innovación. 80
2.3.1. Innovación Empresarial 80
2.3.2. Tipos de Innovaciones. 83
2.3.3. Barreras a la Innovación 86
2.3.4. Determinantes de la Innovación. 88
2.3.4.1. Determinantes de la Innovación en Productos. 91

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

2.3.4.2. Determinantes de la Innovación en Procesos. 93
2.3.4.3. Determinantes de la Innovación Organizacional 94
2.3.4.4. Determinantes de la Innovación en Marketing. 95
2.3.5. Características de la innovación en Pymes 97
2.3.6. Innovación y Desempeño. 100
2.4 El Desempeño 102
2.4.1. Conceptualización del desempeño. 102
2.4.3. Indicadores de desempeño 106
2.4.3.1. El desempeño en las Pymes 108
2.5 Escalas del Financiamiento, Innovación y Desempeño 109
2.5.1 Escalas del Financiamiento 110
2.5.2. Escalas de innovación. 119
2.5.3. Escalas del desempeño 127
CAPÍTULO III PLATEAMIENTO DE HIPÓTESIS 135
3.1. Hipótesis 136
3.1.2. Financiamiento y Desempeño. 136
3.1.3. Financiamiento e Innovación: 141
3.1.4. Relación Innovación y Desempeño: 146
CAPÍTULO IV METODOLOGÍA 153
4.1. Metodología de la Investigación 154
4.2. Presentación Proceso Metodológico 155
4.3. Contextualización 157
4.3.1. Empresas según su actividad económica 158
4.3.2. Empresas según su tamaño 159
4.3.4. Industria manufacturera 160
4.3.5. La industria manufacturera en México 161
4.3.6. La industria manufacturera en el Estado de Aguascalientes 163
4.3.7. Las Pymes en la industria manufacturera del Estado de Aguascalientes 168
4.4. Unidad y Sujeto de Estudio 170
4.5. Población 171
4.6. Muestra 172
4.7. Diseño del Cuestionario 174
4.7.1. Operacionalización de las variables 175

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

4.8 Recolección de datos 178
4.8.1 Análisis de resultados. 179
4.9 Perfil de la muestra 180
4.9.1 Confiabilidad y validez de los resultados. 182
4.9.2 Fiabilidad 185
4.9.3 Validez 196
CAPÍTULO V ANÁLISIS DE RESULTADOS 208
5.1. Introducción 209
5.1.2. Linealidad. 209
5.2. Ecuaciones Estructurales 212
5.3. Análisis de las hipótesis 215
5.3.1. Hipótesis Financiamiento y Desempeño 217
5.3.2. Hipótesis de Financiamiento e Innovación 218
5.3.3. Hipótesis de Innovación y Desempeño 220
CAPITULO VI CONCLUSIONES, IMPLICACIONES, LIMITACIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN 224
6.1. Introducción 225
6.2. Conclusiones de la Revisión Teórica 225
6.3. Conclusiones en la parte Empírica de Investigación. 233
6.3.1. Influencia del financiamiento en el desempeño. 23331
6.3. 2. Influencia del financiamiento en la innovación. 23333
6.3. 3. Influencia de la innovación en el desempeño. 23335
6.4. Implicaciones de la Investigación 241
6.5. Limitaciones de investigación 253
6.6. Futuras Líneas de Investigación 255

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Índice de Gráfico y Figuras

Figura 2.0. Seguimiento de Tesis 34

Figura 2.1. Análisis de recursos y capacidades: relación entre la estrategia y la empresa 39

Figura 2.2 Principios fundamentales de las Finanzas Corporativas 46

Figura 2.2. Barreras de la Innovación en Pymes 87

Figura 2.4. Modelo para medición del Desempeño 128

Figura 3.1. Hipótesis I. Financiamiento y Desempeño 141

Figura 3.2. Hipótesis II. Financiamiento e Innovación. 146

Figura 3.1. Hipótesis III. Innovación y Desempeño 150

Figura 3.4. Resumen de las Hipótesis de Investigación 150

Figura 3.5. Modelo Teórico de Investigación 151

Figura 4.1. Esquema del Proceso Metodológico 156

Gráfico 4.2. Estratificación de empresas en México según su tamaño 160

Gráfico 4.3. Unidades económicas en México por actividad preponderante 162

Gráfico 4.4. Personal ocupado por actividad preponderante 162

Gráfico 4.5. Contribución al PIB Nacional por actividad preponderante 163

Gráfico 4.6. Unidades económicas por sectores económicos en Aguascalientes 165

Gráfico 4.7. Personal ocupado por actividad preponderante en Aguascalientes 166

Gráfico 4.8. PIB Estatal por Sectores Económicos 166

Gráfico 4.9 Unidades económicas por tamaño de empresa del sector manufacturero de Aguascalientes 168

Gráfico 4.10. Personal ocupado por tamaño de empresa del sector manufacturero de Aguascalientes 169

Gráfico 4.11. PIB del sector manufacturero de Aguascalientes por tamaño de empresa 169

Figura 4.4. Fórmula de Poblaciones Finitas 172

Figura 5.1. Planteamiento de Hipótesis del Modelo de Investigación 215

Figura 5.2. Efectos Directos en el Modelo de Ecuaciones Estructrurales 217

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Índice de Tablas

Tabla 2.2 Estudios Empíricos sobre los determinantes en la innovación. 90
Tabla 2.4. Escala AECA (1995) 114
Tabla 2.5. Escala adaptada para investigación 116
Tabla 2.6. Escala Pinzón (2012) 119
Tabla 2.7. Escala Van Auken, Madrid- Guijarro y García-Pérez-de-Lema (2008) 123
Tabla 2.8. Escala Shu- Hsien Liao, Wu-Chen y Chih-chiang (2007) 125
Tabla 2.9. Escala Quinn y Rohrbaugh (1983) 129
Tabla 2.10. Escala Raymond y St-Pierre (2011) 130
Tabla 2.11. Escala Bontis 132
Tabla 4.1. Estratificación de las empresas según número de trabajadores y volumen de ventas 159
Tabla 4.2. Sector Manufacturero de Aguascalientes 171
Tabla 4.3. Pymes manufactureras en el Estado de Aguascalientes 171
Tabla 4.4. Ficha técnica del trabajo de Investigación 173
Tabla 4.5. Operacionalización de la variable Innovación 176
Tabla 4.6. Operacionalización de la variable del Financiamiento 177
Tabla 4.7. Operacionalización de la variable de Desempeño 178
Tabla 4.8. Datos Generales de las Pymes del sector manufacturero de Aguascalientes 180
Tabla 4.9. Perfil Socio demográfico de los gerentes o dueños de las Pymes manufactureras del estado de Aguascalientes 181
Tabla 4.10 Indicadores y valores aceptados para medir la fiabilidad 185
Tabla 4.11. Consistencia interna y validación convergente de las medidas de los constructos teóricos del modelo del financiamiento 188
Tabla 4.12. Consistencia interna y validación convergente de las medidas de los constructos teóricos del modelo de innovación 190
Tabla 4.13. Consistencia interna y validación convergente de las medidas de los constructos teóricos del modelo de desempeño. 192
Tabla 4.14. Indicadores y Valores Aceptados para medir la Validez 197
Tabla 4.15. Validez del Modelo del Financiamiento 199
Tabla 4.15.1. Validez del Modelo del Financiamiento 200
Tabla 4.16. Validez del Modelo de Innovación 201
Tabla 4.16.1. Validez del Modelo de Innovación 201

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Tabla 4.17. Validez del Modelo de Desempeño.....202
Tabla 4.17.1. Validez del Modelo de Desempeño.....202
Tabla 5.1. Correlaciones Bivariadas de Pearson Financiamiento.....210
Tabla 5.2. Correlaciones Bivariadas de Pearson Innovación.....211
Tabla 5.3. Correlaciones Bivariadas de Pearson Desempeño.....211
Tabla 5.5. Resultados de la Prueba de las Hipótesis del Modelo Teórico.....216

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Resumen

La creciente globalización de la economía, su entorno cambiante y la excesiva competencia, hace necesario que las pequeñas y medianas Empresas (Pymes) se esfuercen constantemente por ser más competitivas y es fundamental para el ámbito académico el contribuir y determinar estrategias administrativas que conlleven a un mejor desarrollo y crecimiento de estas empresas debido de la vital importancia que tienen en la sociedad. Esta investigación surge de la necesidad en la sociedad de analizar factores empresariales que influyen en el desempeño de las empresas y el interés hacia el estudio de impulsar factores estratégicos que en la literatura se han definido como elementos clave para mejorar la posición de las Pymes en el mercado. La teoría de recursos y capacidades enfatiza la importancia de que cada empresa desarrolle internamente sus fortalezas para hacer frente a las condiciones de su entorno con mayores probabilidades de éxito, este acervo está integrado por elementos tangibles pero sobre todo por elementos intangibles que son adquiridos por las empresas principalmente a partir de la experiencia acumulada y el aprendizaje. Este trabajo surgió precisamente de la reflexión en torno a la necesidad de delimitar estrategias o mecanismos a través de los cuales se pudiera estimular el fortalecimiento de las Pymes partiendo de esta visión que propone la teoría de recursos y capacidades, así mismo, la inquietud científica que ha motivado esta investigación coincide con el interés hacia el estudio de factores estratégicos que en la literatura se han definido como elementos clave para mejorar el desempeño empresarial como son el financiamiento y la innovación. Asimismo, en este estudio tanto el financiamiento como la innovación se consideran variables que directamente pueden estimular el desempeño de la empresa. El financiamiento permite la realización en inversiones y proyectos que están directamente relacionados con los objetivos de las empresas, por lo cual su adecuada utilización estimula el desarrollo y crecimiento de las mismas. Por su parte, las organizaciones más innovadoras desarrollan habilidades para adaptarse y proponer mejores soluciones, aspectos determinantes para un buen el desempeño en los mercados locales. A partir de las reflexiones que anteriormente se han expuesto, en la presente investigación se planteó el objetivo de analizar la influencia del financiamiento y la innovación en el desempeño de las Pymes que se ubican en el Estado de Aguascalientes, México del sector manufactura. Con

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

fundamento en la literatura científica teórica y empírica existente, se plantearon tres hipótesis que corresponden a las posibles relaciones entre las tres variables en estudio dando origen a un modelo teórico que sirvió de guía para la investigación. Posteriormente se conformó un cuestionario a partir de diferentes escalas que miden el financiamiento, la innovación y el desempeño de las empresas. Este instrumento considera además una sección de preguntas generales acerca de la organización que sirvieron como base para realizar un análisis descriptivo del grupo participante. El cuestionario fue aplicado a un total de 225 propietarios o directivos de Pymes manufactureras ubicadas en el estado de Aguascalientes, teniendo como criterio de selección el que tuvieran entre 11 y 250 trabajadores, de acuerdo a la clasificación que establece la Secretaría de Economía de México. El análisis de los datos recopilados se realizó primeramente a un nivel descriptivo, utilizando las aplicaciones del software SPSS 15.0, posteriormente la información se analizó mediante la técnica de modelización de ecuaciones estructurales para lo cual se empleó el software EQS 6.1. Inicialmente se corroboró la fiabilidad y validez del instrumento, obteniendo un nivel de ajuste apropiado de acuerdo a los criterios estadísticos establecidos, posteriormente se efectuó el análisis estructural a través del cual se procedió a la contrastación de las hipótesis propuestas. De acuerdo con los resultados obtenidos, se da suficiente soporte para aceptar las tres hipótesis planteadas. En este sentido la H_1 refleja que el financiamiento tiene un impacto positivo y significativo en el desempeño de la Pyme manufacturera; la H_2 muestra que financiamiento influye de manera positiva y significativa en el la competitividad de la Pyme manufacturera; y la H_3 da evidencia empírica que la innovación influye de manera positiva y significativamente en el desempeño en la de la Pyme manufacturera. Algunas de las implicaciones más importantes de los resultados de esta investigación apuntan hacia la necesidad de una mayor flexibilidad y diversidad de créditos por parte de las instituciones crediticias hacía con las Pymes para mejorar su desempeño e impulsar la actividad innovadora, asimismo, en la implementación de estrategias para fomentar la innovación empresarial. Finalmente se han delimitado líneas futuras de investigación en cuanto a la medición del modelo en empresas de otros sectores económicos y otros giros, así como en otros países y en el ámbito de las grandes empresas, de igual forma se señala la posibilidad de realizar diferentes análisis comparativos y de trabajar con un conjunto de datos que incluya un mayor número de casos. Se cumplió el

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

objetivo de esta tesis, aportando un modelo que relaciona el financiamiento, la innovación y el desempeño empresarial en una dinámica de acción conjunta. El modelo propuesto mostró un buen nivel de eficiencia para medir las relaciones entre estas variables y a partir de la técnica de análisis de ecuaciones estructurales se contrastaron tres hipótesis correspondientes a los objetivos específicos planteados en la investigación. Se aportan una serie de implicaciones prácticas que pueden ser de utilidad para los empresarios en la definición de estrategias con la finalidad de incrementar el desempeño en las Pymes, para las autoridades de gobierno e instituciones crediticias que trabajan en definir programas de apoyo más pertinentes para este tipo de empresas y en el ámbito académico-científico aportando un modelo teórico que pudiera considerarse innovador, finalmente se aportan también propuestas para nuevas investigaciones.

Palabras clave: Financiamiento, innovación, desempeño, Pymes.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Abstract

He growing globalization of the economy, its changing environment and excessive competition, makes it necessary for small and medium-sized enterprises (SMEs) to constantly strive to be more competitive and it is fundamental for the academic field to contribute and determine administrative strategies that lead to a Better development and growth of these companies due to the vital importance they have in society. This research arises from the need in society to analyze business factors that influence the performance of companies and the interest in the study to promote strategic factors that in the literature have been defined as key elements to improve the position of SMEs in the market. The theory of resources and capabilities emphasizes the importance of each company developing its internal strengths to cope with the conditions of its environment with greater probability of success, this collection is composed of tangible elements but mainly by intangible elements that are acquired by the Enterprises mainly from accumulated experience and learning. This work arose precisely from the reflection on the need to delimit strategies or mechanisms through which it could be stimulated the strengthening of SMEs starting from this vision that proposes the theory of resources and capacities, as well as the scientific restlessness that Has motivated this research coincides with the interest in the study of strategic factors that in the literature have been defined as key elements to improve business performance such as financing and innovation. Also, in this study both financing and innovation are considered variables that can directly stimulate the company's performance. The financing allows the realization in investments and projects that are directly related to the objectives of the companies, reason why its proper use stimulates the development and growth of the same ones. On the other hand, the most innovative organizations develop skills to adapt and propose better solutions, determinants for a good performance in the local markets. Based on the above reflections, the objective of this research was to analyze the influence of financing and innovation on the performance of SMEs located in the state of Aguascalientes, Mexico, in the manufacturing sector. Based on the existing theoretical and empirical scientific literature, three hypotheses were proposed that correspond to the possible relations between the three variables in the study, giving rise to a theoretical model that served as a guide for research. Subsequently a questionnaire was formed from different scales that measure financing, innovation and the performance of

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

companies. This instrument also considers a section of general questions about the organization that served as a basis for a descriptive analysis of the participant group. The questionnaire was applied to a total of 225 owners or managers of manufacturing SMEs located in the state of Aguascalientes, having as a selection criterion those who had between 11 and 250 workers, according to the classification established by the Ministry of Economy of Mexico. The analysis of the collected data was first carried out at a descriptive level, using SPSS 15.0 software applications, later the information was analyzed using the structural equation modeling technique for which the EQS 6.1 software was used. Initially, the reliability and validity of the instrument was corroborated, obtaining an appropriate level of adjustment according to the established statistical criteria, after which the structural analysis was carried out, through which the hypotheses were compared. According to the results obtained, sufficient support is given to accept the three hypotheses. In this sense the H1 reflects that the financing has a positive and significant impact on the performance of SME manufacturing; H2 shows that financing positively and significantly influences the competitiveness of manufacturing SMEs; And H3 gives empirical evidence that innovation positively and significantly influences performance in SME manufacturing. Some of the most important implications of the results of this research point to the need for greater flexibility and diversity of lending by lending institutions towards SMEs to improve their performance and boost innovative activity, as well as the implementation of Strategies to encourage business innovation. Finally, future research lines regarding the measurement of the model in companies of other economic sectors and other changes, as well as in other countries and in the field of the big companies, have been delimited, as well as the possibility of carrying out different analyzes Comparative data and to work with a data set that includes a greater number of cases. The objective of this thesis was fulfilled, providing a model that links financing, innovation and business performance in a dynamic of joint action. The proposed model showed a good level of efficiency to measure the relationships between these variables and from the technique of analysis of structural equations three hypotheses were verified corresponding to the specific objectives raised in the research. They provide a series of practical implications that may be useful for entrepreneurs in defining strategies to increase performance in SMEs for government authorities and lending institutions working to define more relevant support programs for SMEs Type of

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

companies and in the academic-scientific area contributing a theoretical model that could be considered innovative, finally also contribute proposals for new investigations.

Keywords: **Financial Management, Innovation, Performance, SME**

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

CAPÍTULO I
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

1.1 Introducción

Las finanzas según Bodie y Merton, (2012) es una rama de la economía que estudia la obtención y uso eficaz del dinero a través del tiempo por parte de un individuo, empresa, organización o del Estado. En este sentido, afirma Meredith (1987) que las finanzas empresariales se ocupan de todas las áreas de la gestión, que implican las estrategias financieras, no sólo las fuentes y usos de las finanzas de las empresas, sino también a las consecuencias financieras de la inversión, la producción, la comercialización o decisiones sobre el personal y el desempeño total de la empresa. Al referirse las finanzas empresariales a la manera de obtener y distribuir recursos económicos de una entidad, resulta de vital importancia para el desempeño económico de cualquier empresa, conocer las diferentes alternativas que existen para allegarse de recursos y realizar inversiones en proyectos rentables (Saavedra y Saavedra, 2008). De esta manera, Gómez-Bezares (2005), señala que las finanzas empresariales tratan de la eficiencia en la administración de los recursos, y que esta última crea valor empresarial.

Uno de los componentes fundamentales del sistema de gestión empresarial, son las finanzas corporativas, las cuales se centran en la forma en que las empresas pueden crear valor y mantenerlo a través del uso eficiente de los recursos financieros, en el corto y largo plazo (Mascareñas, 2013). Partiendo de lo anterior, las finanzas corporativas se definen como un proceso empresarial, que parte de la formulación de la estrategia organizacional, y comprende el diseño de objetivos, selección de estrategias y políticas, ejecución de acciones y aplicación de mecanismos de control relacionados con las decisiones de inversión y obtención de recursos, considerando sus implicaciones tanto para el corto como para el largo plazo (Brealey y Myers, 2005; Suárez, 2003), entendiéndose las decisiones del financiamiento como la parte medular de las finanzas corporativas (Mascareñas, 2013).

Se define el financiamiento como el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. (Molina y Botero, 2014). En este sentido, Inglés (1990) sostiene que el financiamiento se ocupa de lo que va a pasar en el futuro, su propósito es buscar formas de maximizar la eficacia de los recursos financieros. La presencia del

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

financiamiento, al igual que en el resto de las funciones empresariales, es una característica fundamental para todo tipo de organización; a medida que se logre un mayor uso y coordinación de las herramientas de financiamiento puede lograrse un mejor desempeño (Burk y Lehnman, 2004), resaltando las inversiones y acceso a fuentes variadas de financiamiento, como los principales componentes en la función financiera de la empresa.

El financiamiento es el proceso que involucra el uso racional y responsable de todos los ingresos y egresos en todas las estructuras organizacionales (Molina y Botero, 2014). Este proceso debe comprender todos los métodos para la obtención de recursos como su uso eficaz y eficiente. Su objetivo principal es aplicar principios financieros con eficacia en oportunidades de negocio, que maximicen los resultados de rentabilidad y el valor de la ente económico (Vera, 2009). Como afirman Bojórquez, Pérez y González (2012), el financiamiento mantiene un protagonismo en la empresa, debido de la vital importancia que existe en los entes económicos de manejar adecuadamente el origen e inversión de sus recursos y, por ello, es fundamental para lograr el desarrollo de las empresas, el analizar y profundizar en el conocimiento del financiamiento como una estrategia empresarial fundamental, partiendo de que el fin de toda actividad económica efectuada por las empresas, es satisfacer necesidades en un mercado, mantenerse y desarrollarse en el mismo, y que toda actividad realizada por las empresas que tenga como objetivo el crecimiento empresarial, requerirá en mayor o menor medida del financiamiento (Giancomozzi, 2009)

Los estudios empíricos realizados particularmente en países en desarrollo, han hallado importante evidencia empírica y teórica, sobre las características en las empresas sobre el financiamiento que utilizan y el impacto que este genera sobre su desempeño empresarial, lo cual representa un valioso aporte, dado que al identificar factores que inciden negativa o positivamente sobre las firmas, se pueden diseñar estrategias que impulsen su desarrollo. Sin embargo, el estudio de esta problemática en países en vías de desarrollo, es aún escaso para países como México particularmente para el Estado de Aguascalientes. Por esta razón, es de gran relevancia analizar el tema del financiamiento empresarial en Aguascalientes.

Por otro lado, un segundo tema en esta investigación el cual se profundizará y analizará, con mayor detalle es la innovación, y el impacto que tiene sobre el desempeño empresarial

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

en las empresas de Aguascalientes, según Pavón y Goodmar (2014), la innovación es el conjunto de actividades inscritas en un determinado periodo de tiempo y lugar que conducen a la introducción con éxito en el mercado, por primera vez, de una idea en forma de nuevos o mejores productos, servicios, técnicas de gestión y organización, tal como afirma Damanpour (1996) que los países han apostado por economías basadas en el conocimiento para convertir las ideas (innovaciones) en empleo, crecimiento y progreso social, ya que con el fenómeno de la innovación se generan herramientas empresariales que permiten mayor competitividad, adaptación y desarrollo sostenido a través del tiempo, lo que invariablemente impactará positivamente en la calidad de vida de las personas.

En contra parte en una crisis económica y financiera, o simplemente para conseguir desarrollo económico y social, la innovación es el mejor medio para abordar con éxito los retos más importanteCOMs de la sociedad (COM, 2010). En este sentido, un país con mayores fortalezas en el ámbito de la innovación, tendrá mayor capacidad para incrementar su productividad no sólo por el efecto directo que genera cualquier innovación, sino sobre todo porque estará mejor preparado para enfrentar las incertidumbres generadas por el entorno de competencia global, referentes a la variabilidad en situación económica actual y a los constantes cambios que realizan las empresas con la finalidad de permanecer y tener éxito en el mercado (SE, 2013), por lo tanto, las innovaciones empresariales se traducirán en mejoras continuas adaptativas en el mercado, lo que generará ventajas competitivas sostenidas afectando de manera directa y positiva el desempeño empresarial .

En este contexto empresarial, diferentes estudios discuten la importancia de la innovación, a tal grado que algunos autores afirman que las empresas deben ser innovadoras, si desean sobrevivir (Trott, 2002). Con relación a lo anterior, la innovación ofrece a las empresas la oportunidad de lograr una ventaja competitiva, la atracción de nuevos clientes, retener a los ya existentes, reforzando los lazos con la red de distribución y la creación de beneficios para las empresas, creando nuevos procesos o productos en el mercado y logrando con ello una ventaja importante sobre sus competidores (Gopalakrishnan y Damanpour, 1997; Chandra y Neelankavil, 2008), es por ello que el fenómeno de la innovación es de suma importancia para el crecimiento y desarrollo de las empresas (Vermeulen, 2004;).

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

La innovación impacta en el desempeño con una mayor participación de mercado, aumento en la eficiencia de la producción, a un crecimiento de la productividad e incremento en los ingresos empresariales (Vermeulen, 2004). Zahra *et al*. (2000) afirman, que la innovación permite a las empresas ofrecer una mayor variedad de productos valiosos, raros, inimitables y diferenciados, y con ello lograr que las empresas tengan un mayor desempeño sostenido. Keizer *et al.* (2002) Por su parte, añaden que la innovación contribuye al crecimiento económico y se encuentra como el factor más importante a través del cual las empresas pueden seguir siendo competitivas dentro del mercado globalizado debido de la flexibilidad que les proporciona la innovación, aunado a ello, estas empresas pueden enfrentar las exigencias de los clientes y los problemas del día a día en su entorno, de una manera más favorable.

En este sentido, los principales temas de investigación respecto a la innovación empresarial, se centran en la valoración del grado de innovación que se realiza en las organizaciones, en detectar las estrategias que permiten incrementar la eficiencia de la innovación, en conocer cuáles son y cómo actúan las barreras de la innovación y, en comprobar si una mayor innovación puede producir un mejor desempeño de la empresa (Damanpour, 1996; Gault y Von Hippel, 2009). Geroski *et al.* (1993) subrayan la importancia de la innovación, así como el proceso de aprendizaje dentro de la empresa asociado desde un punto de vista basado en los recursos de la misma, afirmando que la capacidad de innovación es fundamental para los entes económicos que han alcanzado una competitividad planeada y sostenida, la mantengan.

Por otro lado, uno de los temas centrales en actuales investigaciones científicas de las empresas, es el analizar factores y herramientas necesarias, tanto internas como externas, para lograr ser competitivas en el mercado y, por consiguiente, tener un mayor desempeño. Bititci, Carrie y McDevitt (1997) definen el desempeño empresarial como un proceso por el que la empresa gestiona su actuación en línea con sus estrategias y con sus objetivos corporativos concluyen estos autores, que el desempeño es la consecuencia de poseer un sistema de control integrado, donde se implementen las estrategias corporativas y funcionales en todos los procesos del negocio, actividades, tareas personalizadas de los

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

trabajadores y la retroalimentación que se debe obtener a través de un sistema de medición del desempeño que logre permitir las correcciones necesarias y a su vez la toma de decisiones para alcanzar los objetivos trazados por las empresas.

El fin último de este proceso de retroalimentación es mejorar el desempeño empresarial. El término desempeño se utiliza ampliamente y libremente a través de una serie de cuerpos de conocimiento en la literatura, incluyendo las estrategias administrativas y financieras. Como Lebas (1995) afirma, pocas personas se ponen de acuerdo en lo que el desempeño realmente significa: puede significar cualquier cosa, desde la eficiencia, éxito, rendimiento, crecimiento, desempeño empresarial o diversas de otras definiciones nunca completamente especificadas y utilizadas en la literatura científica.

El lograr un mejor desempeño es uno de los objetivos más importantes de la administración, lo que es traducido según Brockman (2003), no solo en el aumento en las utilidades, las cuales serán superficiales si las mismas no van acompañadas con el incremento en el precio de la empresa o de sus acciones en la estructura del financiamiento. En este sentido, aunque existen variables en el entorno económico externo, como la competencia y los cambios en las preferencias del consumidor, que tienen un impacto directo en el desempeño, las variables al interior de las empresas, como la innovación y el financiamiento, tienen mayor influencia en las pequeñas y medianas empresas (Pymes), por lo que es de vital importancia acrecentar los recursos internos (Aragón y Rubio, 2005). Es importante subrayar, que para efectos de esta tesis, se utilizará la palabra desempeño o también llamado “performance” por su significado en inglés, y para referir los resultados positivos o negativos que tienen las organizaciones de manera interna y externa, desde la perspectiva o enfoque del gerente o dueño de las Pymes.

Esta tesis, parte del interés fundamental de analizar el financiamiento en las Pymes manufactureras del Estado de Aguascalientes, esto con la finalidad de tener un visión clara y profunda sobre la situación que atraviesa este sector en este aspecto financiero, del cual en diversas ocasiones depende la quiebra del negocio o éxito del mismo y, a su vez, es considerado como una barrera o impulsor para lograr un crecimiento sostenido y competitivo dentro de las empresas, con una mayor influencia en las Pymes por

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

características propias estas empresas (Vera, 2009), los aspectos que se analizaron en esta investigación, son: las condiciones crediticias, el plazo del crédito, el tipo de crédito utilizado, la inversión, así como el de mayor relevancia que sería el desempeño empresarial obtenido con el financiamiento ejercido, información que puede ser de utilidad para la toma de decisiones en empresas pertenecientes a este sector en cuanto a la elección de medios de financiamiento más convenientes.

Otro de los temas que se analizaron en este proyecto de investigación, es el nivel de innovación de las empresas del sector manufacturero, que ha sido considerado un impedimento para que las Pymes puedan desarrollar su capacidad competitiva contra las grandes empresas (Hadjimanolis, 1999), acentuándose en países en vías de desarrollo, debido , entre otras cuestiones, de que las empresas transnacionales están dominando el mercado, situación que se presenta en México, y de forma importante en el Estado de Aguascalientes, donde la mayor derrama económica proviene de empresas japonesas manufactureras posicionadas en este territorio. Es por esta razón, que a pesar de existen diferentes estudios en este sentido, la sociedad y el sector empresarial (Pymes) siguen ávidos de información reciente y herramientas que les permitan tener una mayor presencia en este entorno competitivo y tener un crecimiento planificado y sostenido. A su vez, es necesario analizar si la inversión realizada por parte de las empresas en la innovación se ha traducido en un desempeño empresarial favorable.

El tema de las finanzas ha sido estudiado anteriormente en Aguascalientes, pero no específicamente el tema del financiamiento en conjunto con la innovación y el desempeño en el contexto de las Pymes en el Estado, por tanto, existe ese vacío de la literatura que es importante trabajar. La propuesta de esta investigación radica, en la expectativa sobre sus principales aportaciones, primero se cubrirá un vacío en el conocimiento empírico en temas trascendentales para las empresas, particularmente en las Pymes, proponiéndose un modelo teórico que será analizado a través de técnicas estadísticas, las cuales proporcionarán con exactitud la información y relación, que expresen las variables utilizadas, de la misma manera la investigación será de utilidad para reforzar la toma de decisiones, tanto para temas empresariales como gubernamentales con respecto si los financiamientos utilizados

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

por este tipo de empresas han tenido los resultados esperados y han sido acorde con las necesidades de las mismas.

Otra de las aportaciones de esta tesis doctoral, en cuanto al conocimiento científico, es la profundidad que se generará con respecto a los temas sobre el financiamiento, innovación, desempeño, la relación y el impacto que existe entre estas variables, así mismo, se tendrá la información para la comprobación de las hipótesis planteadas en la investigación, ya que con ello, permitirá complementar el conocimiento científico que existe en la actualidad de estas importantes líneas de investigación.

1.2. Antecedentes al estudio.

Las finanzas es el estudio de cómo las organizaciones se allegan, asignan y utilizan recursos monetarios en un cierto plazo, considerando los riesgos exigidos en sus proyectos, como ha señalado Ortiz (1980), la investigación sobre las finanzas empresariales es de gran importancia, dado que el éxito de los planes, depende de la utilización de su capital, y con ello la generación de empleos y desarrollo en la sociedad. En este sentido, señala Gómez Bezares (2005), que las finanzas tratan de la eficiencia, y que esta última en crear valor, pero ese valor no es únicamente para los que tienen riqueza, sino y más importante, crear valor para los que no la tienen.

Al referir a las finanzas, como la manera de obtener recursos económicos para una entidad, y la inversión de los mismos, resulta de vital importancia para las empresas, el tener una visión clara de los diferentes proyectos que se pueden realizar, para obtener una mayor rentabilidad y por consiguiente un mayor crecimiento. En este sentido, señalan Saavedra y Saavedra, (2008), la investigación financiera contribuye a la toma de decisiones racionales, que tiene como fin la construcción de conocimiento frente a las necesidades de las organizaciones. La investigación financiera ha experimentado en los últimos años un desarrollo importante, como consecuencia de la creciente globalización que se ha experimentado en los años actuales, y el mercado financiero, y sus decisiones, no están ajenos, a los cambios debido s de este fenómeno (González y Mascareñas, 1999).

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Las investigaciones realizadas durante el siglo pasado, trajeron consigo la teoría moderna de las finanzas. Esta teoría moderna de las finanzas, parte del hecho que la empresa debe maximizar su valor en el mercado, y esta premisa, es la guía hoy en día, tanto para investigadores, como para académicos en el área financiera. Es importante subrayar, que esta área de investigación y oportunidad, se engloba en el marco del financiamiento de las empresas, estudiándose las decisiones de financiamiento e inversión que afectan al valor de la empresa (Saavedra y Saavedra, 2008). A pesar de los valiosos aportes, la teoría y la investigación financiera no está exenta a críticas, entre las principales se tienen (Gómez Bezares, 2005):

1. Americanización de las finanzas, el uso de los métodos propuestos sin realizar antes un análisis crítico, independientemente de la región y el contexto económico y social.
2. Pocas investigaciones que se ocupen de las finanzas de las Pymes.

En diversos países y, particularmente en México se han realizado estudios empíricos buscando comprender los diversos factores que influyen el financiamiento de las Pymes, es un tema en el que es necesario profundizar para tener más herramientas y mecanismos que ayuden a este tipo de empresas a desarrollarse en el mercado. Aun cuando existe que reconocer las potenciales diferencias estructurales de los distintos países entre sí y con respecto a México, se analizarán distintos estudios, sobre la problemática del financiamiento y las líneas de investigación que anteceden al presente estudio, con el objetivo de aportar un panorama general.

En este orden de ideas, se han realizado numerosos estudios de financiamiento, aplicándolos al desempeño de las Pymes, desarrollados en el mercado iberoamericano, se pueden destacar los de Boedo y Calo (2001) que concluyen que el financiamiento que obtiene mejores resultados empresariales es el autofinanciamiento y a largo plazo; Aybar, Casino y López (2004) quienes miden el desempeño empresarial enfocándose en el crecimiento de la empresa, han encontrado que las empresas financiadas internamente crecen en menor medida que las que recurren al financiamiento externo; En otro sentido, Cardone y Casasola (2004) y Sogorf (2005), concluyen que las empresas con

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

financiamientos a corto plazo, muestran un aumento considerable en sus utilidades, debido de la mayor liquidez con que pudieron ejercer sus operaciones, por otro lado Palacín y Ramírez (2010) concluyen que el financiamiento externo es el más indicado para las Pymes y destacan que se debe a la obligación que se tiene con el acreedor, lo que les permite planificar de una mejor manera sus gastos y de esta manera las empresas evitan invertir el dinero en cuestiones quizá no necesarias para la empresa.

Asimismo, en el ámbito internacional se destacan, entre otros, los trabajos de Hughes (1997), Michaelas, Chittenden y Poutzioris (1999) y Heyman, Deloof y Oooghe (2007), quienes analizan la influencia de diversas variables en la formación de la estructura financiera de las Pymes en un determinado país; e incluso trabajos como los de Hall, Hutchinson y Michaelas (2004), Beck, Demigurc y Maksimovic (2008) y Daskalikis y Psillakis (2008), quienes han aportado estudios comparativos, analizando el comportamiento del financiamiento en diversos países europeos concluyendo diferentes resultados según el tamaño de la empresa y la cantidad de dinero utilizada, siendo las grandes empresas las que obtuvieron resultados más favorables con los financiamientos utilizados debido de la capacidad y planificación con la que manejan la deuda contraída.

Como ha sido señalado anteriormente, otra de las variables en este proyecto de investigación es la innovación, que se define "la introducción en el mercado de un producto o proceso nuevo o significativamente mejorado o el desarrollo de nuevas técnicas de organización y comercialización" (OCDE; 2005). La innovación, es una parte fundamental en la historia de las civilizaciones, sociedades y en el mundo en el que hoy nos desenvolvemos. En el mundo de los bienes (la tecnología), sin duda, pero también en otros campos de estudio: la innovación se discute en la literatura científica y técnica, en las ciencias sociales como la historia, la sociología, la gestión y la economía, y en las humanidades y las artes (Godin, 2009). Afirma que diferentes barreras o dificultades tiene el ser humano en diferentes campos, se han podido contrarrestar en resultados favorables optando por este fenómeno como base de soluciones, debido de la flexibilidad que otorga la innovación, para adaptarse a un entorno cambiante y globalizado. La innovación se ha

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

convertido en un punto de inflexión de la sociedad moderna y por consecuencia lógica, es un fenómeno que se debe estudiar.

Contextualizando en las empresas, la innovación se relaciona con el desarrollo de estrategias dirigidas, que permiten optimizar el desempeño de la empresa. La evidencia empírica muestra que tanto la innovación en productos, en procesos, en organizaciones y en marketing, impactan positivamente en el logro de un mejor desempeño (Van Auken *et al.,* 2008). Cabe hacer mención que autores como Heunks (1998), afirman que la innovación puede traer un impacto negativo en el desempeño de las empresas y puede tener más auge este impacto al inicio debido de la inversión económica que se tiene que realizar. En este sentido, la relación entre la innovación y el desempeño de las empresas es un tema que, por su importancia, ha convocado el esfuerzo investigativo empírico de destacados autores en la actualidad, de los cuales se enuncian algunos a continuación:
Yamin *et al*. (1999), examinaron la relación entre la innovación organizacional y el desempeño en las empresas, Hughes (2001) comparó el desempeño de las Pymes con el de las grandes empresas en una muestra en Reino Unido, Hsueh y Tu (2004), en Taiwan analizaron los factores innovadores que afectan positivamente al desempeño, Bastida y García (2005), verificaron empíricamente la relación entre el grado de innovación, los sistemas de control gerencial (SGC) y el desempeño de las empresas, Bhaskaran (2006), por su parte, analizó el efecto de aspectos como el origen del empresario y su experiencia en el tipo de innovaciones generadas, en este sentido, Hernandez *et al*. (2007) realizaron en México un trabajo similar con empresas del sector artesanal, Maldonado *et al.* (2009) analizaron en este mismo país, el efecto que provocan los distintos tipos de innovación en el desempeño, por su parte, Menéndez *et al.* (2007) realizaron un estudio muy similar con empresas españolas, Van Auken *et al.* (2008), analizaron la relación entre el grado de innovación y el desempeño.

Es importante subrayar que existe cantidad cuantiosa de estudios en esta línea de investigación, (se detallarán algunos más delante), sin embargo, siguen líneas pendientes de investigación, debido de la relevancia que tiene la innovación dentro de las empresas, y con una mayor acentuación en Aguascalientes por el entorno globalizado y la

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

competitividad empresarial que existe en la actualidad por las empresas trasnacionales asentadas y la futura llegada de algunas otras al Estado, afectando particularmente a las Pymes. Por la razón comentada anteriormente que se presenta como una problemática constante a nivel mundial, se han realizado numerosos estudios tanto empíricos, como teóricos, con la finalidad de encontrar factores determinantes, que permitan identificar herramientas necesarias, para que este tipo de empresas, puedan sobrevivir, desarrollarse y competir en el mercado. Algunos de los factores determinantes recurrentes encontrados en la literatura científica y en estudios empíricos realizados, son las variables que parten como base de esta investigación, que son, innovación y financiamiento que han dado como resultado ser factores clave, que permiten el desarrollo, crecimiento y desempeño de las grandes empresas y de las Pymes.

1.3. Justificación de la Investigación.

El tema de investigación que se propone, se deriva de la necesidad reiterativa por profundizar el conocimiento científico en la innovación y el financiamiento a nivel mundial (OCDE, 2013;CEPAL, 2014), particularmente en países en vías de desarrollo, y de la importancia que tiene su análisis en organismos científicos y gubernamentales que propicie decisiones que impulsen cambios internos, dote de mecanismos y herramientas a las Pymes, que les permitan superar las carencias que las caracteriza, y con ello mejorar sus condiciones de desarrollo y desempeño.

Lo señalado anteriormente, ha guiado a la delimitación del tema de estudio, el cual se fundamenta en líneas de investigación prioritarias en 2014 y 2015 de La Comisión Económica para América Latina (CEPAL), en las que se encuentran:

- Estrategias para un desarrollo productivo y empresarial en las Pymes.
- Innovación, Ciencia y Tecnología como oportunidades para el desarrollo de las empresas.
- Inversión y financiamiento como factores clave para alcanzar un crecimiento elevado y sostenible.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Como se observa el tema de investigación, está totalmente relacionado con temas señalados como prioritarios en el marco de instituciones económicas, encargadas de analizar factores clave para el desarrollo de la economía en países de América Latina. En este sentido, en un marco mundial, un estudio realizado por el Fondo Monetario Internacional (FMI) se señala que debido de la crisis del 2008, las Pymes han sufrido en mayor medida el malestar financiero, ya que la falta de financiamiento de estas empresas ha sido señalado como el mayor precursor del cierre de las mismas. Aunado a ello, otro estudio realizado por el Banco Central Europeo (BCE) en el 2013, señaló el acceso al financiamiento como su mayor debilidad para lograr su desarrollo.

Por otro lado, otro motivo que conlleva a la delimitación del tema de estudio, se fundamenta en la corriente de líneas de investigación entre 2014-2015 que señalan el Marketing Science Institute y el Center for International Finance, organismos reconocidos internacionalmente por su aportación al conocimiento en áreas clave para el desarrollo de las empresas y su contribución científica en temas prioritarios en el marco internacional, en los que se encuentran:

- La innovación como oportunidad de desarrollo.
- La importancia del financiamiento en el capital de las empresas.
- La estructura de capital en las Pymes.

En el contexto sobre la justificación de nuestra tema, en el plano gubernamental y acciones realizadas en México, el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018, establece entre sus planes prioritarios para impulsar el crecimiento económico nacional y el desarrollo de las empresas: Impulsar el financiamiento de las Pymes para lograr que estas empresas se consoliden en el mercado, ofertar diferentes variantes crediticias según las necesidades empresariales, otorgar facilidades económicas, administrativas, así como promover y darle seguimiento a las actividades innovadoras de las empresas, con la finalidad de incentivar el crecimiento de estos entes económicos.

Retomando los puntos comentados anteriormente y valorando las diferentes vías que pudiera tomar este estudio, se adoptó el análisis de las relaciones entre el financiamiento y la innovación como elementos que influyen en el desempeño de las empresas y en su

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

desarrollo. Este trabajo se realizó tomando en consideración tanto las tendencias y necesidades empresariales, como la carencia de estudios empíricos específicamente de estas tres variables, lo cual se retoma como objetivo de la presente tesis doctoral.

En resumen, la justificación de este trabajo se basa en:

- En el sentido teórico, el estudio es relevante ya que aporta profundidad de conocimiento en las variables propuestas.

- En lo empírico, se generará evidencia, sobre la relación de las variables de financiamiento, innovación y su desempeño en las Pymes del Estado de Aguascalientes.

- El estudio aportará una utilidad práctica ya que cada una de las empresas que participen en esta investigación podrán obtener los resultados y el gerente o dueño, contará con un punto de referencia para la toma de decisiones.

- Esta información podrá ser utilizada por personas que trabajan en organizaciones gubernamentales respecto a estrategias o políticas que se puedan implementar para fortalecer las Pymes y particularmente el sector en estudio.

1.4. Problema de Investigación.

A nivel internacional, impera un ambiente de negocios que se caracteriza por un cambio constante originado principalmente por la globalización, Stiglitz (2003), la define como la supresión de las barreras del libre comercio y la mayor integración de las economías nacionales, estableciendo diferentes formas de producir y comercializar los productos, planteando retos a las empresas independientemente de su tamaño. Al respecto, señala Barcelata (2001), que sin duda la globalización ha generado un cúmulo de oportunidades para las empresas, pero es de mayor urgencia conocer en realidad cuántas empresas en México han logrado aprovechar estas oportunidades realmente.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

En este sentido las Pymes, son objeto de numerosas investigaciones en el área de las ciencias económicas, derivadas, de su vital importancia en la generación de riqueza para los países, su aportación a la generación de empleo, al desarrollo económico, pero principalmente por la influencia que tienen las mismas en la generación de bienestar para las personas y familias en general. La supervivencia, éxito o fracaso de las Pymes en un entorno, competitivo y globalizando, suele estar ligado, a las ventajas competitivas que logran desarrollar de una manera interna o externa dentro de los mercados en los que se encuentran inmersas, esto ha originado interés científico, gubernamental y empresarial, para lograr desarrollar las herramientas necesarias y analizar los factores que influyen en la generación y explotación de ventajas competitivas.

Es por ello, que se vuelve transcendental identificar estrategias y factores que propicien el desarrollo de estas empresas, diversos organismos internacionales, se han ocupado en establecer puntos clave de inflexión, entre los cuales, se encuentra la innovación, tal como lo establece la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), que no sólo ha puesto de manifiesto lo necesaria que es la innovación como una forma de proporcionar nuevas soluciones, sino que ha señalado que es un medio para resolver problemas mundiales y sociales (OCDE, 2014). Por esto mismo, la innovación es un tema prioritario a escala mundial y es considerado un factor clave para el crecimiento de las empresas y por consiguiente de los países.

Partiendo de lo anterior, en el contexto empresarial, para comienzos del siglo XXI, donde se plantean permanentes transformaciones, producto del desarrollo de nuevas tecnologías, la globalización creciente de las economías, la aparición de nuevos productos y competidores en los mercados, entre otras situaciones, es indispensable para las empresas prepararse para estos cambios, políticos-económicos tanto a nivel mundial como en cada región, mediante la creación de innovaciones, y el adecuado uso de sus recursos financieros y humanos (Rincón y Mujica, 2004). En este sentido, y con el objetivo de lograr un buen desempeño empresarial en el escenario actual, es indispensable que la empresa sea innovadora, que proponga cambios significativos en el diseño de productos y servicios, en las formas de hacer las cosas y en los sistemas directivos (OCDE, 2006).

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Cuando las empresas aplican sistemáticamente la innovación, logran diferenciarse de sus competidores y pueden ofrecer cada vez mejores alternativas de satisfacción a sus consumidores o usuarios, por lo que la innovación es también una fuente básica de ventajas competitivas únicas y sustentables (Porter, 1996), y aunque en el corto plazo la inversión que las empresas deben realizar para innovar, afirma Schnarch (2009), puede significar un gran esfuerzo empresarial o incluso una gran barrera cuando se carece de los recursos necesarios, el éxito comercial de los productos nuevos, la eficiencia de los procesos operativos, la disminución de costos y las mejores formas de conducir los negocios, finalmente se traducen en un mejor desempeño en el mediano y largo plazo.

Por otro lado, investigaciones en el área financiera de las Pymes, como por ejemplo las realizadas por Deakins *et al.* (2001) y Vera (2009), son de vital importancia en los últimos años, ya que destacan características internas que describen este tipo de empresas, precisando sus debilidades y problemáticas, subrayando estos autores como un factor crítico para su supervivencia y crecimiento, la toma de decisiones dirigidas al financiamiento de la empresa. Por tanto, es de interés y relevancia identificar los factores estratégicos financieros que hacen que este tipo de empresas se desarrollen y mejoren en la toma de decisiones, a pesar de que son vulnerables a factores de la economía tales como: el crecimiento económico del país, la reducción de la demanda interna, la falta de acceso al financiamiento y su alto costo (Dussel, 2004).

Tradicionalmente, el estudio del financiamiento se concentra en las grandes empresas, debido de que su estructura financiera es más propensa para el análisis, en este sentido el estudio de la problemática financiera de las Pymes está experimentando un gran desarrollo, entre otros motivos, porque presentan una serie de características comunes que las diferencian de las grandes empresas (Ang, 1992), lo que ha llevado a plantearse que las decisiones de financiamiento en las Pymes difieren de las que se adoptan en las grandes empresas.

A la fecha las Pymes siguen necesitadas de fundamentos operativos que de forma continua, pongan de manifiesto su problemática y sus estrategias al objeto de facilitar la toma de

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

decisiones, desde un punto de vista de política interna de la empresa, para su adecuada gestión, para determinar y fijar programas de actuación acertados y con suficiente tiempo de anticipación (Aragón y Rubio, 2005). Bajo estas condiciones, se hace cada vez más necesario definir estrategias que sean útiles para que las empresas y particularmente las Pymes, tengan un mejor desempeño, siendo más evidente esta preocupación en países en vías de desarrollo tales, como la región latinoamericana y más específicamente en México, donde esto es una de las mayores preocupaciones de los gobiernos, del sector productivo y del sector académico-científico se ha centrado el interés en mejorar sus condiciones de desarrollo y en cómo se puede insertar a estas empresas en el contexto global, favoreciendo su presencia en el mercado e incrementando sus fortalezas para competir en su entorno local e internacional.

Las Pymes en México, tienen serias dificultades para sobrevivir a su primer año de operaciones, por factores como la inexperiencia en el área de negocios, la falta de innovación y la fragilidad de sus estructuras financieras (Pérez, 2007). Por este motivo, se han generado esfuerzos en todos los sectores para fortalecer su desarrollo y crecimiento, sin embargo, los esfuerzos desplegados a partir de programas de apoyo, la creación de asociaciones empresariales y de estudios existentes parecieran no tener gran impacto y por el contrario, reafirman la creencia de que este tipo de empresas continúan presentando una fuerte carencia de fortalezas endógenas que les impiden participar de la dinámica global en condiciones favorables (Páramo, 2008; Zevallos, 2003;Sánchez y Méndez, 2009).

En este sentido, el financiamiento al ser identificado como un factor crítico en este tipo de empresas, ha originado su estudio en diversos países incluyendo México, pero aún se tiene que profundizar en este tema debido de que existen huecos en la literatura que es necesario cubrir, particularmente en el Estado de Aguascalientes, ya que se desconoce el grado de influencia que este factor puede tener el desempeño de este tipo de empresas y cuanto puede ayudar a su crecimiento y permanencia. Por lo comentado anteriormente, se hace necesario explicar la importancia que pudieran tener las estrategias empresariales, tales como el financiamiento y la innovación, en el desempeño de las empresas, y si el

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

financiamiento tiende a ser un elemento sustancial para lograr la innovación. Debido de lo planteado anteriormente, es posible proponer las siguientes preguntas de investigación:

1. ¿Cuál es el impacto del financiamiento en el desempeño de las Pymes manufactureras en el Estado de Aguascalientes?

2. ¿Cuál es el impacto de la innovación en el desempeño de las Pymes manufactureras en el Estado de Aguascalientes?

3. ¿Cuál es el impacto del financiamiento en la innovación de las Pymes manufactureras en el Estado de Aguascalientes?

El presente trabajo, se da respuesta a las interrogantes anteriormente expuestas, pues se considera que la explicación a estas preguntas, permitirá aportar evidencia para analizar las posibles relaciones entre el financiamiento, innovación y desempeño y que a su vez permitirá contrastar las hipótesis formuladas con base a la teoría existente. El conocimiento que ello genere, puede servir tanto en el plano gubernamental, como en el empresarial, para que se diseñen e implementen estrategias o para la toma de decisiones.

1.5. Objetivos de la Investigación e hipótesis.

Por lo anteriormente expuesto, y de acuerdo con la revisión de la literatura científica analizada sobre esta temática, se plantearán los siguientes objetivos:

Objetivo General:

- Analizar el impacto del financiamiento e innovación en el desempeño de la Pymes en el Estado manufactureras de Aguascalientes.

Asimismo, los objetivos particulares que se desprenden de este objetivo general son los siguientes:

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

1. Analizar el impacto del financiamiento en el desempeño de las Pymes manufactureras del Estado de Aguascalientes.

2. Analizar el impacto de la innovación en el desempeño en las Pymes manufactureras en el Estado de Aguascalientes.

3. Analizar el impacto del financiamiento en la innovación de las Pymes manufactureras en el Estado de Aguascalientes.

Finalmente, retomando la información anteriormente presentada, las hipótesis que se desprenden del presente trabajo, se plantearían de la siguiente manera:

H_1: *El financiamiento influye positivamente en el desempeño de las Pymes manufactureras del Estado de Aguascalientes.*

H_2: *El financiamiento influye positivamente en la innovación de las Pymes del Estado de Aguascalientes.*

H_3: *La innovación influye positivamente en el desempeño de las Pymes manufactureras del Estado de Aguascalientes.*

Cabe subrayar que el desglose de los trabajos empíricos y teóricos que solventan estas hipótesis se planteará en el capítulo III. *Modelo Teórico e Hipótesis* de esta tesis doctoral de una forma detallada.

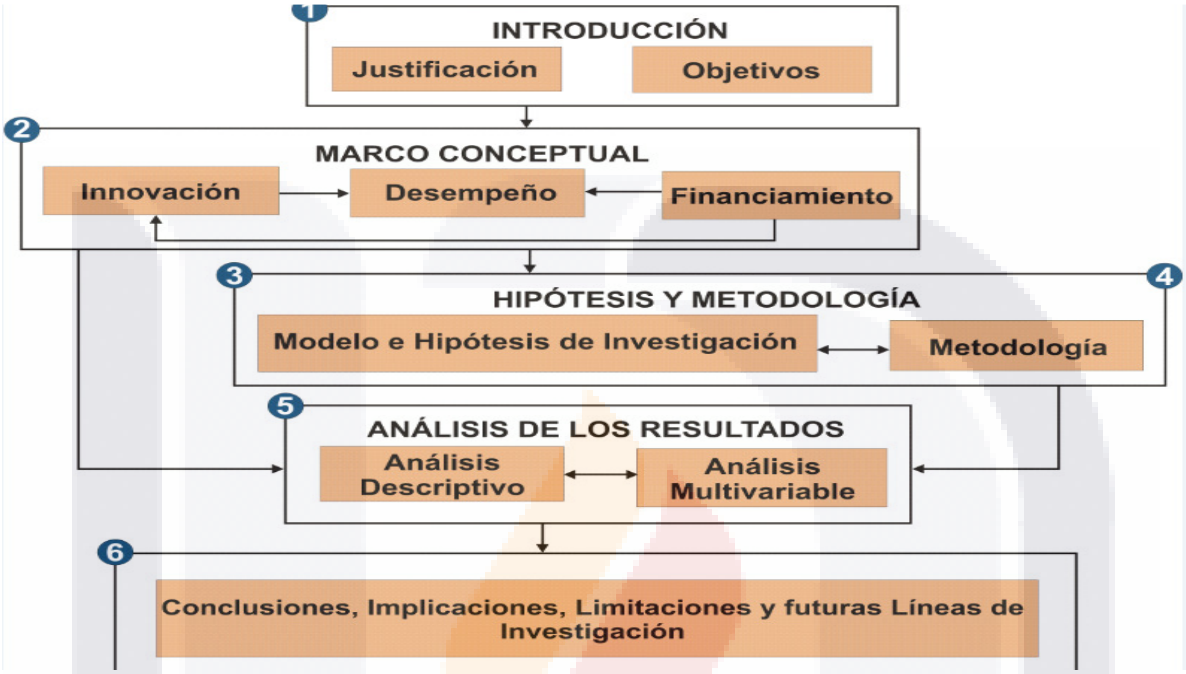
1.6. Estructura del Trabajo de Investigación

Para finalizar este primer capítulo y dar comienzo al desarrollo del marco teórico de la tesis, a continuación se presenta de forma sintetizada, su estructura y contenido. La presente tesis doctoral se organizó en seis capítulos principales, a los cuales cabe añadir la introducción, las conclusiones, las referencias bibliográficas y anexo, lo cual se muestra en la figura 2.0.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Figura 2.0. Seguimiento de Tesis



Fuente: Elaboración propia

Este trabajo de investigación está dividido en seis capítulos. En el presente capítulo I: *Introducción*, se han descrito las finalidades de la investigación, los objetivos, antecedentes y justificación. En el capítulo II: *Marco Teórico*, se profundiza la literatura científica de las variables de la presente tesis y la relación entre ellas, así como las principales teorías abordadas en el presente trabajo. En el capítulo III: *Planteamiento de Hipótesis*, se presentan las hipótesis que guiarán la investigación y se presentará el modelo teórico utilizado. En el capítulo IV: *Metodología,* en este apartado se abordarán los aspectos metodológicos establecidos: la descripción del método de investigación, el diseño del cuestionario, la selección de la muestra, validez y fiabilidad de los instrumentos de medida.

Siguiendo con la descripción de esta tesis doctoral, el Capítulo IV corresponde él: *Análisis de Resultados,* tomando en cuenta los resultados obtenidos de las encuestas aplicas a las empresas, la teoría existente, el método aplicado en el estudio y se dará respuesta a las

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

preguntas planteadas en la investigación. Finalmente, en el Capítulo VI: *Conclusiones, Implicaciones, Limitaciones y Futuras Líneas de Investigación,* se presentan las conclusiones finales del trabajo, las implicaciones y limitaciones del mismo y las posibles líneas de investigación que se pudieran desprender de los resultados obtenidos del estudio realizado.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

CAPÍTULO II
MARCO TEÓRICO

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

El marco teórico que se desarrolla a continuación, permitirá ahondar en los en las variables de financiamiento, innovación y desempeño, así como la relación entre ellas y la importancia que tienen en las empresas. Con base en las teorías y literatura científica expuesta en el siguiente capítulo, se planteará el modelo teórico que se utilizará en esta tesis doctoral, para el análisis de hipótesis y resultados, así como para dar respuesta a los cuestionamientos planteados dentro de la investigación.

El objetivo principal de las siguientes secciones de este segundo capítulo, es establecer un idioma común para la investigación, así como profundizar en la teoría previa hasta llegar al estado del arte, esto con la finalidad de proporcionar un encuadre para el análisis de la información y para el alcance de los objetivos planteados en la tesis. En ellas se explicarán las condiciones y definiciones que se usarán a lo largo del análisis. Primeramente, se analizará la teoría que nos proporciona y engloba, el fundamento general para el análisis de las variables de estudio, para posteriormente, profundizar en el conocimiento de manera independiente de cada una de las variables, de su relación y posible influencia, que existe entre las mismas.

2.1. Teoría de los Recursos y Capacidades

Ante la pregunta recurrente de investigación acerca del porqué unas empresas triunfan y otras no, en el campo de conocimiento de la gestión y en particular de la estrategia, se han generado conceptos y marcos teóricos para tratar de avanzar en su respuesta, la cual sigue en evolución, dada la complejidad y la acelerada turbulencia en la que se mueven los mercados, considerando a Grant (2006), el origen de la estrategia se remonta a más de 2000 años, con los aportes a la estrategia militar de Sun Tzu, sin embargo, es a partir de mediados del siglo XX, donde se inicia una evolución acelerada de la disciplina de la estrategia (Carrillo, 2000). Los elementos que intervienen en la estrategia empresarial que tiene éxito son la definición del propósito y de los objetivos empresariales, el conocimiento profundo del entorno competitivo y la valoración objetiva de recursos, proceso que puede ser también implementado a nivel personal (Grant, 2006).

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Las dos grandes perspectivas en que se ha desarrollo el estudio de la estrategia como búsqueda de fuentes de la rentabilidad empresarial, son, de un lado, la provenientes del entorno externo y competitivo, cuyo análisis y estrategias se han debido en los últimos años del modelo de las cinco fuerzas competitivas de Porter (1996) y de los factores claves de éxito; en segundo lugar, la que corresponde a la organización misma y a los recursos y capacidades internas en las empresas y en los que se basa el logro de ventajas competitivas, sostenibles de largo plazo, conocida como la teoría de la visión de la empresa basada en recursos y capacidades ó "Resource Based View," RBV (por sus siglas en inglés). Este trabajo se adopta el segundo enfoque debido que tanto la innovación como el financiamiento son estrategias organizacionales internas que tienen un efecto directo sobre el desempeño de las empresas.

La Teoría de los Recursos y Capacidades, establece que una empresa desarrolla ventajas competitivas no sólo por la adquisición de recursos, sino también mediante el desarrollo de los mismos, combinando y desplegando eficazmente su aspecto físico, humano y organizacional, aunado a ello usando sus recursos de manera que agreguen un valor único y que sean difíciles delimitar para los competidores (Barney, 1991). La Teoría de Recursos y Capacidades, sugiere que las empresas deben mirar internamente a sus recursos, tanto físicos e intelectuales, como fuentes de ventajas competitivas. Los principios centrales de la Teoría afirman los investigadores Barney (1991); Newbert (2008); Takeuchi *et al.* (2007) que los recursos de las empresas deben ser valiosos, raros, inimitables y no sustituibles para dar lugar a una ventaja competitiva.

El valor, en este contexto, se define como los recursos o bien aprovechar las oportunidades o amenazas de la organización y, por otro lado, la rareza se define como un recurso que no está disponible actualmente en gran número de competidores actuales o futuros de las organizaciones (Barney, 1991). La inimitabilidad se refiere a la dificultad de otras empresas de realizar una copia o reproducción de los recursos para su uso propio. Por último, no sustituibles significa, que otros recursos no pueden ser utilizados por competidores con el fin de replicar el beneficio (Barney, 1991). Cuando todo esto se cumple, se dice que la

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

empresa u organización posee los recursos necesarios que potencialmente pueden conducir a un uso o creación sostenido de ventajas competitivas (Barney 1991; Allen, y Wright, 2007). Aunque otros autores como por ejemplo Wernerfelt (1984) y Dierickx (1989) habían discutido previamente el concepto de Recursos y Capacidades, Barney (1991) explicó específicamente cómo los recursos son los que contribuyen a la ventaja competitiva sostenida de la empresa.

Anterior a la Teoría de Recursos y Capacidades de la empresa (Barney, 1991), predominaban estudios sobre la gestión del pensamiento estratégico, que centraba su atención en los factores externos tales como posición de la industria, que determina la rentabilidad de la empresa (Allen y Wright, 2007). Sin embargo, con el desarrollo de la Teoría de Recursos y Capacidades (Barney, 1991), la investigación de gestión estratégica se trasladó a un enfoque interno como causa de los resultados de la empresa (Barney, 1991; Allen, y Wright, 2007). Así, la Teoría de Recursos y Capacidades, se ha convertido en un fundamento teórico que han adoptado las investigaciones sobre la gestión estratégica de las organizaciones, con respecto a puntos de vista basados en el conocimiento de la empresa (Grant, 1996), el capital humano (Hitt, Bierman, Shimizu y Kochar, 2001) y dinámica de capacidades (Teece, Pisano y Shuen, 1997). A pesar de la amplia aceptación de la Teoría de Recursos y Capacidades es también objeto de crítica, al respecto Priem y Butler (2001) han afirmado que la Teoría de Recursos y Capacidades no constituye una verdadera teoría.

En primer lugar, señalan que la Teoría de Recursos y Capacidades se basa en afirmaciones primarias verdaderas por definición, sin necesidad de verificar nada y, por lo tanto, no están sujetos a la verificación empírica. Su segunda crítica de la Teoría, es que ha limitado la conducta que tienen las personas (capacidad prescriptiva), debido que ya estamos predeterminados a lo que se debe hacer y a lo qué no se puede hacer (Priem y Butler, 2001). A pesar de estas críticas, incluso, ellos mismos coinciden en que el impacto de la Teoría de Recursos y Capacidades en la investigación de gestión estratégica ha sido significativo y que el esfuerzo de concentrarse en el interior de aspectos de la organización, por lo que ha sido útil la explicación de las ventajas competitivas desde este enfoque (Priem y Butler, 2001).

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

La propuesta central de la investigación basada en los recursos es que las empresas son heterogéneas en términos de los recursos estratégicos de su propiedad y control. Se sugiere en general que esta heterogeneidad es un resultado de las imperfecciones en el mercado de recursos, la inmovilidad de recursos y, la incapacidad de las empresas para alterar su stock acumulado de los recursos en el tiempo (Barney, 1991). En este orden de ideas, cada empresa puede ser conceptualizada como un conjunto único de recursos y capacidades en tangibles e intangibles. Los recursos, que son la unidad básica de análisis para esta teoría, pueden definirse como aquellos activos que están vinculados de manera semipermanente para la empresa (Wernerfelt, 1984).

En el apartado de los recursos, se pueden incluir los financieros, físicos, humanos, comerciales, tecnológicos y activos de la organización utilizados por las empresas para desarrollar, fabricar y ofrecer productos y servicios a sus clientes (Barney, 1991). En este sentido, se pueden clasificar los recursos en tangibles (financiero o físico) o intangibles (los conocimientos, experiencias y habilidades de los empleados, la reputación de la empresa, la marca, los procedimientos de organización). Por otro lado, las capacidades se refieren al potencial de una empresa para implementar y coordinar los diferentes recursos, por lo general en combinación, utilizando procesos de organización, para afectar a un fin deseado (Amit y Shoemaker, 1993). Ellos son basados en la información, procesos intrínsecamente intangibles que son específicos de la empresa y se desarrollan con el tiempo, a través de interacciones complejas entre los recursos de la empresa (Amit y Shoemaker, 1993). Las capacidades pueden ser entendidas como "bienes intermedios" generados por la empresa para proporcionar una mayor productividad de sus recursos, así como la flexibilidad estratégica para su producto o servicio final.

Esta definición, se basa en el trabajo desarrollado por Amit y Shoemaker (1993) quienes consideran, que existe dos características clave que distinguen a una capacidad de un recurso. En primer lugar, una capacidad es específica de la empresa, ya que está incrustada en la organización y sus procesos, mientras que un recurso ordinario no lo es (Makadok, 2001). Este carácter específico de las capacidades de las empresas, implica que si una

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

organización está completamente disuelta, entonces sus capacidades también desaparecerán, mientras que por el contrario, sus recursos podrían sobrevivir en las manos de un nuevo propietario, los recursos están pero la capacidad ya no. La segunda característica que distingue a una capacidad de un recurso es que el propósito principal de una capacidad es para mejorar la eficacia y la productividad de los recursos que una empresa posee, con el fin de lograr sus objetivos, actuando como "bienes intermedios" ya que actuaría, como el enlace entre el objetivo de la empresa y sus recursos, de esta manera alineando el uso de las capacidades y de los recursos de la empresa con los objetivos y estrategias de la misma (Amit y Shoemaker, 1993).

En un entorno cambiante, las empresas deberán continuamente adquirir, desarrollar y actualizar sus recursos y capacidades para que puedan mantener la competitividad y el crecimiento (Argyris, 1996). Un reto clave, que enfrenta una empresa es identificar el origen de los recursos y capacidades que establecen y mejorar sus ventajas competitivas sostenibles. Dentro de la labor teórica y empírica hasta la fecha, ha habido un debate limitado de cómo las capacidades son en realidad creadas (Schulze, 1994). Algunos investigadores atribuyen las capacidades a la suerte (Barney, 1986), mientras que otros investigadores lo atribuyen al aprendizaje y experiencia de las organizaciones y el más inclinado al carácter administrativo, hace hincapié en el papel desempeñado por los líderes de las organizaciones (Singh y Chang, 1993).

En este sentido, afirma Conner (1996), que los recursos y las capacidades son considerados como el producto de una historia de decisiones estratégicas y compromisos de recursos realizadas por la empresa, guiadas por la economía y por motivos de eficacia y rentabilidad. Aparte de las características específicas de las empresas, se tiene que considerar que el despliegue de recursos también se ve influido por factores externos, como el entorno social, económico o tecnológico, estructura de la industria etcétera. Por lo tanto, siguiendo Amit y Shoemaker (1993) que conjunta lo anteriormente comentado, definen que el desarrollo de los activos estratégicos de una empresa es un proceso integrador que depende de las decisiones estratégicas de las empresas, en relación con los factores de la industria y son determinados por el mercado.

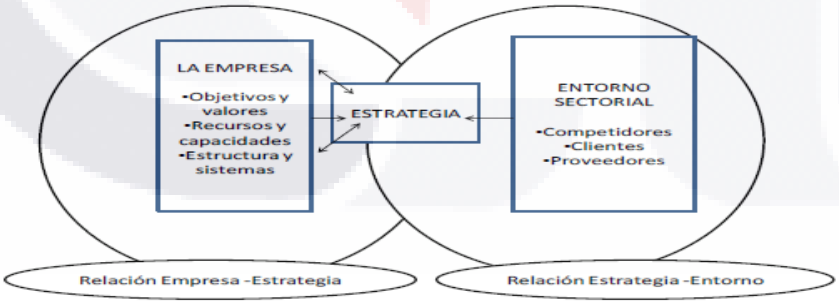
TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

De acuerdo con lo anterior, la Teoría de los Recursos representa una vertiente estática, mientras que la Teoría de las Capacidades ofrece una perspectiva dinámica, en la medida en que las capacidades de la empresa expresan la conjunción entre recursos y capacidades organizativas, determinaran lo que la empresa es o puede llegar a ser. La relación entre los recursos que posee una empresa y la obtención de ventajas competitivas sostenibles, pueden ser establecidas al señalar las características idóneas que deben poseer esos recursos respecto a las capacidades de la empresa y la manera en que se conjuntan (Locket, 2008).

En este sentido, cualquier esfuerzo por comprender como el nuevo entorno económico alterará las claves del éxito empresarial debe sustentarse en una teoría subyacente de la empresa o que encuadre con los propósitos de la misma. Debido de ello, la Teoría de los Recursos y Capacidades consideran a la empresa como un conjunto de activos intangibles basados en la información y el conocimiento (Locket, 2008). Unido a lo anterior, según el modelo expresado por Grant (2006), la empresa integra la estrategia, sus objetivos, valores, los recursos, las capacidades, la estructura y sistemas, con su entorno exterior. En la siguiente figura se aprecia esta interacción.

Figura 2.1. Análisis de recursos y capacidades: relación entre la estrategia y la empresa



Fuente: Grant (2006)

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

2.1.1 El enfoque del financiamiento desde la perspectiva de la Teoría de Recursos y Capacidades.

En este contexto, son escasos los estudios que adoptan un enfoque de Recursos y Capacidades en las Pymes y la literatura de finanzas empresarial (Lockett y Thompson, 2001), con algunas excepciones como por ejemplo Westhead *et al*. (2001) utilizan la Teoría para explicar la internacionalización de las Pymes, mientras que Rangone (1999) y Kelliher y Reinl (2009) adoptan el enfoque de Recursos y Capacidades, para examinar las prácticas de gestión y análisis de la estrategia en las Pymes. Por su parte, Barney *et al*. (2001) afirman que existe un margen significativo para estudios adicionales en la Teoría de los Recursos y Capacidades, en el campo de la economía y las finanzas, particularmente en el trabajo empírico.

La Teoría de Recursos y Capacidades puede tener aún más relevancia en el campo de la dotación de recursos de las Pymes, debido a la importancia de los recursos intangibles, a la capacidad de gestión y al conocimiento basado en experiencias, para el desarrollo de ventajas competitivas. Estos recursos son especialmente importantes en las Pymes ya que las limitaciones de recursos en general, se oponen a la contratación de este talento fuera de la organización (Mac y Bhaird, 2010).

A pesar de la escasez de estudios sobre Recursos y Capacidades en las Pymes, existen algunos estudios que se enfocan al análisis del ciclo de vida de crecimiento financiero (Mac y Bhaird, 2010) y en la literatura sobre el aprendizaje experiencial, o dicho en otras palabras, a la toma de decisiones financieras de las Pymes con base en la experiencia del gerente o dueño. La evidencia de estudios empíricos anteriores de aprendizaje organizacional y empresarial sugiere que la toma de decisiones de inversión en las Pymes parte del aprendizaje experiencial, en lugar de los métodos formales (Ekanem y Smallbone, 2007). La experiencia es muy importante, ya que proporciona tiempo para reconocer las oportunidades y desarrollar contactos, aprender cómo acceder e interactuar con los

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

directivos de bancos y capitalistas de riesgo, por lo que, una gran parte del aprendizaje financiero es de naturaleza experiencial (Deakins y Freel, 1998).

Lockett y Thompson (2001) hacen hincapié en que los recursos de capital humano están directamente relacionados con las actividades pasadas de la empresa o, en otras palabras, al aprendizaje experiencial. Esto puede ser particularmente cierto en el caso de las Pymes, que normalmente crecen a partir de la puesta en marcha o con habilidades directivas que cosecharon en el transcurso de experiencias, estas son extremadamente valiosas, y forman el núcleo de la literatura de las Pymes en el aprendizaje organizacional y experiencial. Barney (1991) afirma que los recursos de capital humano son la formación, la experiencia, el juicio, la inteligencia, las relaciones y las ideas de los administradores individuales en una empresa.

Por otro lado, las evaluaciones internas de los recursos y capacidades controladas por una empresa y su elección de estrategias, se ajustan a necesidades específicas de la organización en el transcurso del tiempo. Estas combinaciones únicas de recursos y capacidades conducen a un buen desempeño financiero (Barney 1986). Lo anterior es parecido a lo que sucede en el desarrollo de habilidades directivas y de aprendizaje experiencial, el acceso, y la acumulación de recursos financieros también aumenta con el tiempo. Esto está claramente indicado por las mayores tasas de quiebra en las empresas más jóvenes que son más propensas al fracaso que las antiguas, tal como afirman Mac y Bhaird, (2010), esto puede ser atribuible a un diverso número de factores, incluyendo la falta de suficiente capital para llevar a cabo sus operaciones de manera cotidiana (infracapitalización) y la falta de un adecuado financiamiento.

En este sentido, la ventaja competitiva puede formarse a partir de un acervo inicial de recursos, y a su adecuada inversión. Esto le da a la empresa una ventaja competitiva en el inicio de sus operaciones, en el sentido de estar adecuadamente capitalizada, posteriormente, las opciones de financiamiento aumentan generalmente en el transcurso del tiempo (Diamond, 1989). El financiamiento adecuado de estos recursos de capital, resulta en la generación de ganancias, que normalmente se acumulan cuando una empresa desarrolla sus recursos en el tiempo de una manera, eficaz y eficiente. De esta manera, las

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

empresas una desarrollan ventaja competitiva, lo que permite la acumulación y la reinversión de los recursos de las Pymes (Paul *et al.,* 2007, Mac y Bhaird 2010).

La evidencia empírica sugiere que en las Pymes, el tamaño de la empresa es un factor importante en el acceso al financiamiento, en particular al nivel de apalancamiento o endeudamiento que tienen (Heyman *et al.,* 2008, Daskalakis y Psillaki, 2008). Además, analizan estos autores que la generación de beneficios se da en función de la escala, ya que las empresas que poseen mayor base en activos o que generan mayores ingresos de ventas, comúnmente son las empresas más grandes. La combinación del financiamiento adecuado con la experiencia de los gerentes o dueños comúnmente genera resultados satisfactorios (Lockett *et al.,* 2009) adicionalmente el conservar y reinvertir las ganancias en proyectos con valor presente neto (VAN) positivo les permite así mismo obtener una ventaja competitiva sobre sus competidores (Mac y Bhaird, 2010).

2.1.2. El enfoque de la innovación desde la perspectiva de la Teoría de Recursos y Capacidades.

Desde un punto de vista tradicional, se considera que las diferencias en las actividades de innovación de las empresas se explican fundamentalmente a partir de las condiciones de la industria y, de las características de la estructura de organización (Damanpour, 1991). Dosi (1988) por el contrario, ha estudiado las actividades y resultados de innovación no sólo en términos de la estructura o de la industria, sino también en términos de recursos y capacidades. Dentro de la misma línea de razonamiento, Leonard-Barton (1995) afirma que la presencia de los diferentes recursos y capacidades organizacionales, afecta positivamente el resultado del proceso de innovación y, por lo tanto, se pueden utilizar para ampliar la capacidad de la empresa para innovar.

La investigación de los recursos en la innovación se basa en la premisa fundamental de que los recursos de la organización y las capacidades son las que determinan el potencial de una empresa para innovar. Dentro de esta perspectiva, se toman recursos de la organización (tangibles e intangibles) que se combinan y se transforman empleando las capacidades para

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

producir formas innovadoras de productos, procesos y sistemas de gestión, en los que basan sus ventajas competitivas (Vélez, 2004). Según este autor se han encontrado tres fuentes que determinan la capacidad de una empresa para innovar:

1. La disponibilidad de recursos financieros puede ampliar la capacidad de una empresa para apoyar sus actividades innovadoras mientras que la falta de fondos financieros puede limitar la innovación a nivel de empresa (Lee *et al.,* 2001),

2. Otro factor importante son los recursos técnicos (equipos, ingeniería y producción, instalaciones de fabricación, sistemas de TI) los cuales hacen posible el producir resultados innovadores de mayor valor para la empresa.

3. Por último, las investigaciones más recientes se han desplazado de lo tangible a los recursos intangibles. Los activos intangibles como por ejemplo la marca, la imagen, patentes, derechos de autor etc. pueden ser más importantes desde un punto de vista estratégico, por su aportación única a producción de ventajas sostenibles: al ser valiosos, raros, difíciles de imitar y sustituir por competidores (Barney, 1991).

La Teoría de Recursos y Capacidades de la empresa, ofrece nuevas direcciones para la gestión estratégica de la empresa y sus características únicas. Considerando los factores que determinan la innovación los cuales se resumen en los siguientes (Vélez, 2004):

1. En la vista en perspectiva basada en los recursos, la innovación no viene simplemente de explorar el entorno externo para las oportunidades del mercado, sino de mirar dentro y aprovechar la dotación de recursos y competencias básicas de la organización.

2. Los recursos y capacidades de la organización tienen que ofrecer la información necesaria para el desarrollo y la explotación de las actividades de innovación de la empresa.

3. Con base en el supuesto la heterogeneidad de los recursos de empresas la Teoría de Recursos y Capacidades, se centra en la oportunidad de la organización para producir resultados innovadores con un mayor valor en el futuro. Los beneficios la innovación

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

pueden durar más tiempo, probablemente motivar y facilitar un nuevo esfuerzo innovador, y pueden contribuir a la formación de una ventaja competitiva sostenible.

4. La literatura de la Teoría de Recursos y Capacidades, sugiere que una empresa debe esforzarse por innovar y no sólo ser mejor que sus competidores, sino también estar siempre un paso antes de la competencia, mediante el desarrollo de capacidades dinámicas

5. Por último, la relación entre la Teoría de Recursos y Capacidades, y la innovación es bilateral. Esto quiere decir que, si bien la Teoría de Recursos y Capacidades amplía el conocimiento sobre los factores que determinan la capacidad de la empresa para innovar, al mismo tiempo la innovación es un mecanismo a través del cual una empresa puede renovar el valor de sus activos y propiciar el desarrollo de más y mejores capacidades.

2.1.3. El desempeño desde la perspectiva de la Teoría de Recursos y Capacidades

La teoría de recursos y capacidades, considera en los recursos de la empresa como los determinantes fundamentales de la ventaja competitiva y del desempeño, además de ser elementos esenciales para medir los resultados obtenidos por una empresa. En este sentido, la teoría de recursos y capacidades adopta dos supuestos en el análisis de las fuentes de ventaja competitiva y el desempeño positivo de las empresas (Barney 1991, Peteraf; y Barney, 2003). En primer lugar, supone que las empresas dentro de una industria son heterogéneas con respecto al conjunto de los recursos que controlan. En segundo lugar, se supone que la heterogeneidad de los recursos puede persistir en el tiempo debido a que algunos de los recursos no pueden negociarse en los mercados y son difíciles de acumular e imitar.

En este sentido, un estudio realizado por Galbreath y Galvin (2008) concluyen que la dotación y uso pertinente de los recursos es uno de los factores más importantes y determinantes en la variación del desempeño en las empresas. Además, que los recursos son 4.17 veces más importantes que la estructura del sector en la variación en el desempeño, en lo que a empresas de servicio se refiere. Spanos y Lioukas (2001)

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

argumentan que los factores internos pueden tener efectos directos e indirectos en el desempeño.

Drnevich y Kriaučiūnas (2011) analizan el efecto de las capacidades en el desempeño. Y llegaron a la conclusión de que las capacidades ordinarias con las que cuentan las empresas afectan el desempeño empresarial en entornos estables, mientras que las capacidades dinámicas, como su definición lo afirma son las habilidades de la organización que le permite, construir y reconfigurar competencias internas y externas en función de cambios rápidos en el entorno (Teece, Pisano y Shuen, 1997). Algunos autores como Winter (2003), afirma que las capacidades dinámicas son las que operan para extender, modificar o crear capacidades ordinarias. Además, Drnevich y Kriaučiūnas (2011) sugieren que las capacidades dinámicas que son heterogéneas, pueden ser una fuente importante de ventaja competitiva y con ello impactar positivamente en el del desempeño; ya que tales recursos son difíciles de copiar o imitar.

Bharadwaj (2000) examinó la relación entre las capacidades de tecnología de información (TI) y los resultados de la empresa. Este trabajo analiza el ámbito de las capacidades como un recurso que lleva a un mejor desempeño. Bharadwaj (2000) sostiene que las competencias en tecnologías de información son complejas y por lo tanto, difícil de copiar. Además, sus resultados muestran que estos tipos de recursos pueden ser utilizados para superar a los competidores y ofrecer un desempeño superior de la empresa, lo que indica que la Teoría de Recursos y Capacidades, son importantes para explicar la variación en los resultados empresariales. Sin embargo, existe una falta de la evidencia empírica respecto a la cantidad de la varianza en los resultados empresariales que se explican a través de los recursos de las empresas lo que reafirma la necesidad de robustecer y profundizar aún más en la investigación empírica en este campo.

2.2. Introducción a Las finanzas

Bodie y Merton (1999) ofrecen una definición para las finanzas generalmente aceptada, al afirmar que es el estudio de la toma de decisiones sobre cómo se asignan los recursos a

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

través del tiempo. Ya dentro del estudio de las finanzas, Mascareñas (1999) agrega un elemento clave, el cuál ha sido tema de diversas investigaciones científicas en los últimos años, relativamente de una manera reciente que es tanto la valoración de activos como el análisis de las decisiones financieras tendentes a crear valor, es decir, se parte de que el principal objetivo que deben tener las decisiones financieras es la creación de valor; esto significa que toda decisión financiera se evalúa en función de sus resultados esperados en un período determinado, con la expectativa de que la utilidad sea superior al costo involucrado en esa asignación, dentro de lo anterior existe un apartado muy importante para cualquier ente económico que es nombrado el financiamiento de la empresa y la rama que involucra este estudio es denominado finanzas corporativas, la cual se explicará a detalle en el siguiente apartado.

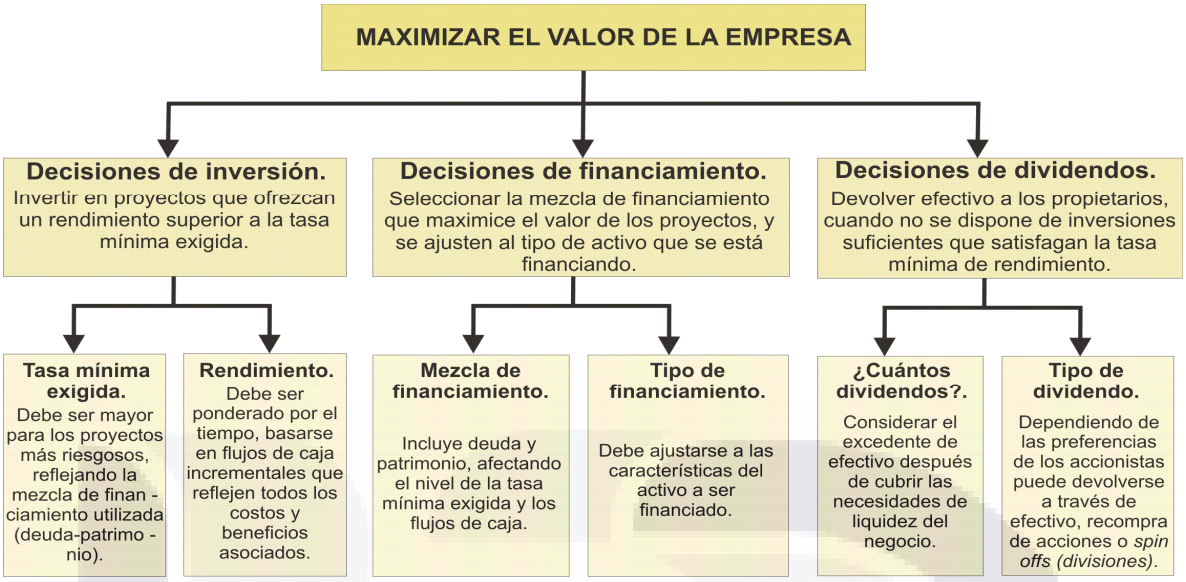
2.2.1. Finanzas Corporativas.

Las Finanzas Corporativas, para efectos de esta investigación, se definirá como el estudio de las decisiones financieras dentro de la empresa, y cómo éstas afectan la creación de valor para los partícipes del negocio, en la búsqueda de la maximización del valor para la empresa (Copeland *et al.* 2000; Ross *et al.* 2001; Brealey y Myers, 2005). En este sentido, el estudio de las decisiones financieras y su afectación en la creación de valor, han sido agrupadas en tres categorías: las decisiones de inversión, las decisiones de financiamiento y las decisiones relacionadas con la política de dividendos (García *et al,* 2003). En la figura 2.2. se presenta un resumen de los principios fundamentales que rigen las finanzas corporativas (Damodaran, 1999), aspectos que serán desarrollados más delante, con principal énfasis en las decisiones de financiamiento.

Figura 2.2 Principios fundamentales de las Finanzas Corporativas

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS



Fuente: Damodaran (1999)

Como se puede observar en la figura presentada anteriormente, los principios fundamentales de las finanzas corporativas dependerán, en primer término de los objetivos generales perseguidos por la organización; pero si se trata de negocios lucrativos estos objetivos generalmente son compatibles con la maximización del valor invertido por los accionistas que frecuentemente se convierten en el propósito no solo del gerente financiero sino también del gerente general, que en diversos casos en las Pymes, suele ser la misma persona (Vera, 2010). Siguiente a este autor, maximizar el valor es cuando un inversionista (ya sea accionista o acreedor) aporta un capital para financiar las operaciones de una empresa espera obtener como contrapartida un desempeño lo suficientemente atractivo para compensar el riesgo asumido en ese negocio. Dos variables son determinantes al momento de tomar ese tipo de decisiones: el desempeño esperado de cada negocio, y el riesgo implícito en sus operaciones.

Desde este punto de vista, el objetivo de las finanzas corporativas como se ha señalado anteriormente, no es solo el generar utilidades o alcanzar un margen de rendimiento de la operación, el objetivo de las empresas, debe estar alineado con la estrategia de *maximizar* esa creación de valor, lo que se traduce en arrojar el mejor desempeño posible en relación al capital y el financiamiento utilizado. En este sentido el objetivo va más allá de la generación de valor en términos financieros, ya que para lograr resultados satisfactorios es

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

necesario mantener una clientela satisfecha, empleados motivados, excelentes relaciones con proveedores y con entes gubernamentales, y hasta preocupación por el entorno (Vera, 2010).

Con el objetivo de maximizar el valor de la empresa, el gerente financiero o dueño de la misma, tiene la responsabilidad de evaluar cada una de sus decisiones, con el objetivo de alinear los proyectos a corto, mediano y largo plazo, hacia una misma dirección. La ejecución de los siguientes planes o proyectos son algunas de las cuestiones donde se verá involucrado el gerente financiero o dueño de la empresa, que serán claves para su maximización de valor: la ejecución de nuevos proyectos de inversión, la incorporación de nuevas tecnologías, la expansión a nuevos mercados, el cierre de unidades de negocios, la solicitud de préstamos a instituciones financieras, la emisión de títulos valores, la fijación de los niveles de endeudamiento y el pago de dividendos. Algunas de estas decisiones se toman solo en las grandes empresas, ya las cuales tienen estructuras especializadas para realizar estas acciones. En las decisiones de esta índole se involucra activamente el gerente financiero o dueño de la empresa, evaluando los efectos de éstas sobre los objetivos de la empresa (plan estratégico) y la maximización del valor en el largo plazo (Vera, 2010). Es importante subrayar que la gran mayoría de las decisiones tomadas en las finanzas corporativas se engloban dentro del financiamiento, el cual se analizará a continuación.

2.2.2. Financiamiento.

El financiamiento es la obtención y uso de una combinación de recursos en especie o en dinero de una empresa, que se destina mayormente a cubrir sus necesidades de inversión: para establecer una planta industrial, ampliar sus instalaciones, comprar insumos, adquirir maquinaria y equipo, en capital de trabajo, a reiniciar o comenzar un ciclo productivo, ampliar su capacidad de producción, exportar, innovar productos o procesos de producción, incorporar tecnología, etcétera, y en el peor de los casos, mantenerse vigente en el mercado. En general, se quiere lograr mantener la competitividad en el mercado y así aprovechar las oportunidades que este ofrece, por lo tanto, el financiamiento puede ser considerado una

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

inversión que genera en el corto y largo plazo efectos diversos sobre la producción, empleo, clientes, rendimiento, etc.

El estudio del financiamiento de la empresa, es decir, el análisis de la combinación de recursos internos y externos que utiliza un ente económico para solventar sus inversiones, es una disciplina de investigación complicada, prolífica y con diversos espacios necesarios de cubrir, y principalmente en el contexto de las Pymes. Desde la aportación de Modigliani y Miller (1958), quienes afirman que el valor del mercado de cualquier empresa es independiente de su estructura de capital, detonó en una reacción en las finanzas, y a la fecha se ha producido una gama diversa de estudios centrados en este tema. Por otro lado Myers (2001), afirma que no existe una teoría universal sobre la formación de la estructura financiera de las empresas y afirma que no existe razón alguna para esperarla.

De la misma manera, el estudio de las decisiones financieras en la empresa como se ha analizado anteriormente, se ha centrado en la elección entre recursos propios y ajenos con el fin de establecer la estructura financiera óptima. La importancia dentro de las decisiones de financiamiento de la empresa se le ha atribuido a la estructura de los vencimientos de la deuda, que radica en las características propias que los distintos instrumentos de financiamiento presentan, así como el riesgo implican según el monto y la solvencia que se tenga para asumir la responsabilidad de cubrir los pagos correspondientes (García y Martínez, 2003).

Siguiendo a Copeland, Weston y Shastri (2004), al decidir la fuente de financiamiento se debe elegir entre capital propio (interno o externo) y deuda, que puede provenir de diversas fuentes, las cuáles se dividen en tres formas (León, 2006):

1. Según su procedencia.
2. Según su propietarios.
3. Según su plazo de vencimiento.

Según su procedencia, se dividen en internas y externas:

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

a) Las fuentes internas **o** autofinanciamiento corresponden a recursos generados por el funcionamiento del negocio: las amortizaciones y utilidades retenidas.

b) Entre las fuentes externas de capital propio (dinero aportado por los propietarios) se encuentran:

- Aportaciones de los propietarios e incorporación de nuevos socios.
- Capital de riesgo: Se define como el capital proporcionado bajo la forma de inversión y participación en la gestión de las empresas de crecimiento rápido, que no cotizan en el mercado accionario, con el objetivo de lograr un alto retorno de la inversión. El capitalista de riesgo invierte por lo general en fases iniciales de la empresa, en una duración de 3 a 7 años.

c) Las fuentes externas de deuda (recursos tomados a préstamo) se pueden clasificar en tres grupos:

- Instituciones financieras: Préstamos de bancos comerciales y otras instituciones financieras (cajas de ahorro, arrendadoras financieras, empresas de factoraje).
- Instituciones no financieras y Estado: crédito comercial; crédito de otros negocios (proveedores y acreedores comerciales). Señalan Berger y Udell (1998) que puede ser que sea más costoso mantener cierto crédito comercial, pero puede ser óptimo desde el punto de vista de los costos.
- Individuos: Por ejemplo, prestamos de familiares o amigos de propietarios.

En este sentido, como afirman en la investigación realizada por Briozzo y Vigier (2006), el crédito con proveedores puede tener algunas ventajas sobre las instituciones financieras, como mejor información privada sobre la industria a la cual pertenece la empresa y su proceso de producción, esto se centraría aún más en las Pymes, debido del menor número de clientes y proveedores y la facilidad para operacionalizar la transacción. El crédito comercial también puede servir como medida de seguridad cuando ocurren eventos macroeconómicos que afectan negativamente la disponibilidad del crédito por parte de las instituciones financieras.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Algunos autores (Díez y López, 2001), consideran que las fuentes de financiamiento según sus propietarios se dividen en:

- Medios de financiamiento ajenos: créditos, emisión de obligaciones, etc. Forman parte del pasivo exigible, porque en algún momento deben devolverse (tienen vencimiento).
- Medios de financiamiento propios: no tienen vencimiento a corto plazo.

Por último, la clasificación de la deuda y quizá la más importante es según su vencimiento, debido de que de esto dependerá en diversas ocasiones: el monto, interés, el riesgo, el impuesto que se podrá deducir, la utilización de futuros créditos, etc. (Vera, 2010).

- Financiamiento a corto plazo: Es aquel cuyo vencimiento o el plazo de devolución es inferior a un año. Algunos ejemplos son el crédito bancario, el Línea de descuento, financiación espontánea, etc.
- Financiamiento a largo plazo: Es aquel cuyo vencimiento (el plazo de devolución) es superior a un año, o no existe obligación de devolución (fondos propios). Algunos ejemplos, son las ampliaciones de capital, autofinanciamiento, fondos de amortización, préstamos bancarios, emisión de obligaciones, etcétera.

Por las razones señaladas anteriormente, los estudios científicos en los últimos años se han centrado en el plazo de la deuda y las ventajas y desventajas que trae consigo, la toma de decisiones en este sentido. Habitualmente se ha considerado que la distribución de los vencimientos de la deuda entre el corto y el largo plazo, debe enfocarse en la recuperación de los activos financiados según la deuda adquirida, esto quiere decir que la decisión sobre el financiamiento tendrá que ser evaluada sobre su desempeño, pero más aún sobre la maximización de valor y los intereses prioritarios de la empresa.

Sin embargo, desde que Stiglitz (1974) planteara la irrelevancia del plazo de endeudamiento, la estructura de vencimientos de la deuda se ha tratado de explicar a partir de los oligopolios o monopolios (imperfecciones de mercado) tales como la existencia de

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

conflictos de agencia, asimetría informativa e impuestos. En este sentido, se han producido un amplio número de estudios centrados en este tema, y siguiendo a Myers (2001), es posible afirmar que no existe una teoría universal sobre la formación de la estructura financiera de las empresas, empero mediante la literatura revisada, se ahondará las grandes vertientes mayormente aceptadas en la comunidad científica o líneas de investigación en las que se analiza el plazo de endeudamiento.

2.2.2.1. Financiamiento a corto plazo

Las últimas investigaciones con respecto a las finanzas corporativas y al financiamiento empresarial, han centrado esfuerzos en tratar de explicar cuál es el plazo más conveniente para financiarse, sin embargo, los resultados han variado mucho de país a país, y de región a región, por lo que a la fecha siguen generándose múltiples estudios intentando resolver varias interrogantes sobre el plazo del financiamiento. En este sentido, si bien la deuda a corto plazo se ha caracterizado esencialmente por presentar importantes ventajas en costos, también lo ha hecho por exponer a la empresa a un mayor riesgo. En este sentido, Jun y Jen (2003) establecen que la elección del plazo de vencimiento de la deuda se puede explicar por la existencia de la compensación entre rentabilidad y riesgo, que se deriva del uso de recursos ajenos a corto plazo.

En concreto, las ventajas que presenta la deuda a corto plazo se pueden resumir, como señalan Jun y Jen (2003), en:

- La ausencia de tipo de interés en determinados créditos a corto plazo, tal y como suele ocurrir en los créditos comerciales;
- Facilidad de adaptación a las necesidades financieras;
- Tipos de interés nominales generalmente más bajos que los de la deuda a largo plazo y los costos de contratación de la deuda a corto plazo, de forma aislada, suelen ser más pequeños que los soportados en los contratos de endeudamiento a largo plazo y las cláusulas por pago anticipado también suelen ser menores.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Además, de estas ventajas la deuda a corto plazo facilita el acercamiento de las relaciones bancarias debido de la frecuencia con que se utiliza el crédito a corto plazo, lo que a su vez, pudiera dar ciertas preferencias por parte del banco a la empresa que utiliza este tipo de plazo (Petersen y Rajan 1994; Hernández y Martínez, 2003), también se ha señalado que ayuda a incrementar la producción y los beneficios de las empresas (Emery, 2001), ya que permite enlazar de forma más estrecha la producción y venta de los productos con los patrones de demanda que presentan.

En cuanto a las desventajas del uso de deuda a corto plazo, destaca el incremento en el riesgo, debido de las altas tasas de interés y el problema de refinanciarse a corto plazo, por las restricciones crediticias (Vera, 2010). Este riesgo procede principalmente de dos fuentes: la refinanciación y el interés. El riesgo de refinanciación se debe a las dificultades en que pueden incurrir las compañías para de renovar sus créditos, además, como muestran Jun y Jen (2003), el riesgo de refinanciación crece de forma exponencial a medida que el endeudamiento a corto plazo es mayor. De este modo, las empresas que utilicen más recursos ajenos a corto plazo serán más vulnerables ante golpes negativos de tipo macro o micro económico, lo que les originaría un problema de liquidez.

Las compañías con más deuda a corto plazo, presentarán más problemas para la renovación de sus créditos, debido de los altos pagos que están realizando. Por otro lado, el riesgo de interés está asociado a las fluctuaciones de los tipos de interés, y es superior para la deuda a corto plazo. En este sentido, las decisiones de financiamiento dependerán de las necesidades de cada empresa, con lo que se tendrá que tomar en cuenta, el tipo de interés y la estructura financiera de la misma, por tanto, cabe esperar que sean las empresas con mayor solvencia financiera las que recurran en mayor medida a su uso (Hernández y Martínez, 2003). En efecto, estas compañías tendrán menos dificultades para refinanciar los créditos obtenidos, al tiempo que aspectos como el tipo de interés les afectará en menor medida, dada su menor probabilidad de liquidez.

Además, las sucesivas renovaciones de los créditos pueden verse beneficiadas por aspectos crediticios, así como la visión que tengan personas ajenas a la empresa, en cuestión de

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

fortaleza financiera de la misma. En este sentido, las empresas fuertes desde el punto de vista financiero o con flujos de efectivo positivos, podrán disfrutar de las ventajas asociadas a la deuda a corto plazo, sin asumir por ello un excesivo riesgo de refinanciación (Hernández y Martínez, 2003). Por el contrario, las firmas financieramente débiles, por lo general no verán compensado el riesgo adicional soportado con las ventajas que les presente la deuda a corto plazo y preferirán recurrir al endeudamiento a largo plazo. No obstante, el problema de la debilidad financiera, dificulta a las empresas el encontrar créditos aptos para una deuda a corto plazo, por las restricciones crediticias, de tal manera que su único oportunidad de acceder a un crédito será a largo plazo (Diamond, 1991).

De este modo, para las empresas financieramente fuertes, es de esperar una relación positiva entre el endeudamiento a corto plazo y la fortaleza, mientras que para el caso de las empresas más débiles la relación esperada es la inversa. Aquellas empresas que tengan mayor capacidad para generar recursos en el corto plazo, o en otras palabras, que tengan la capacidad de hacer líquidos sus activos y transformarlos en flujo de efectivo, tendrán más facilidades para financiarse con deuda con vencimiento a corto plazo, y aprovechar sus ventajas. Además, se reducirá el riesgo de insolvencia y, de esta forma, presentarán menos problemas para refinanciar su deuda (Diamiond, 1991). Estas empresas se consideran más flexibles desde el punto de vista financiero, en tanto que son capaces de hacer líquidos sus activos con mayor rapidez, lo que les permite adaptarse con más facilidad a la forma de financiamiento utilizada. En esta línea, cabe esperar que, aquellas firmas cuyos activos sean más líquidos, aumenten el uso de deuda a corto plazo, lo que les permitirá disfrutar del ahorro en costos que esta forma de financiamiento implica aun cuando el riesgo es mayor (Sogorf, 2005).

Por último, al analizar el trabajo de Sogorf (2005), se concluye que la relación entre el endeudamiento a largo plazo y el diferencial de tipos de interés es negativa, debido que el aumento de pago de interés es bastante significativo, conforme al monto de la deuda. En este sentido, Emery (2001) en su estudio sobre las comparativas de los plazos de la deuda, explica estos resultados, indicando que las empresas no se preocupan por los aspectos fiscales asociados a la estructura de vencimientos de la deuda y, en menor medida las

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Pymes, que en su lugar, recurren al endeudamiento a corto plazo con el fin de disfrutar un ahorro en costos.

Por lo tanto, cabe esperar que el uso de deuda a corto plazo se fomente cuando los intereses del corto plazo sean significativamente inferiores a los intereses a largo plazo. En este caso, esta forma de financiamiento resultará más económica para las empresas.

2.2.2.2. Financiamiento a largo plazo

Cuando se hace referencia al largo plazo, se considera a las fuentes de financiamiento que aportan recursos a la entidad económica a un plazo mayor a un año, lo que significa, que es un plazo mayor a un ciclo completo de operaciones empresariales (Bodie y Merton, 2012). Cada una de las fuentes de financiamiento utilizadas tiene un costo referente a sus recursos, esto significa que cualquier fuente de ingresos generará un costo para la empresa, el cual deberá ser analizado para optar por la mejor opción y que esté acorde con los objetivos. A continuación se ofrece una breve descripción, según Vera (2009), de las características de cada fuente, incluyendo los aspectos relacionados con el costo representativo de cada una de ellas:

a) Financiamiento proveniente de accionistas o terceros: Este tipo de financiamiento se encuentra presente en la mayoría de las corporaciones; corresponde a los recursos que aportan los propietarios (socios) para financiar las operaciones de la empresa.

- Utilidades no distribuidas (retenidas): Esta es una de las denominaciones contables que agrupa los recursos que pertenecen a los inversionistas, y que representa los montos de utilidades que se han generado en uno o más períodos que no han sido entregadas a sus propietarios, a los accionistas comunes. Estos recursos se utilizan para financiar otras operaciones de la empresa, y al pertenecer a los accionistas, tienen un costo asociado (que tamescaso se visualiza en los Estados de resultados contables).

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

- Dividendos en acciones**:** En algunos casos la gerencia prefiere decretar dividendos en acciones (y no en efectivo), y automáticamente los recursos generados por las operaciones de la empresa permanecen en ella, total o parcialmente.

b) Financiamiento proveniente de terceros: De acuerdo con la estructura de capital de la empresa, los recursos provienen de sus accionistas (patrimonio) y de terceros (pasivos), estos últimos representados por inversionistas que encuentran atractivo el negocio, pero que no están interesados en participar como propietarios, sino como proveedores de recursos que esperan recibir a cambio un rendimiento por su inversión, y la recuperación del capital invertido por ellos, luego de transcurrir un plazo estipulado.

Este financiamiento, da origen a una extensa gama de instrumentos financieros u opciones para el financiamiento de las empresas, variedad que se incrementa día tras día, a medida que crece la globalización y, por consiguiente, la competitividad en el mercado. A continuación, se analizarán algunos de los instrumentos más comunes agrupados en tres categorías, sin olvidar que éstos no abarcan todo el universo existente para este tipo de transacciones, pero se pueden considerar entre los más importantes (Vera, 2009):

- Financiamiento de instituciones financieras: La gerencia de la empresa puede acudir al mercado bancario a solicitar los recursos que necesita, bajo la modalidad de préstamos con vencimiento a mediano y largo plazo.

- Emisión de títulos de deuda (obligaciones): Otra alternativa que tiene la gerencia para recaudar recursos financieros es acudir directamente al mercado de capitales, sin utilizar la intermediación bancaria de la categoría anterior.

- Otras fuentes de financiamiento: Entre otras modalidades de financiamiento puede incluirse el arrendamiento financiero (que permite la compra del bien arrendado al terminar el contrato), que se considera como una fuente de financiamiento aportada por instituciones financieras, asemejándola a un préstamo bancario.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Se han considerado algunas de las alternativas de financiamiento que pueden estar presentes en la estructura de capital o de la empresa, estas alternativas o decisiones empresariales que deben tomar los gerentes o dueños, requieren un mayor análisis, ya que afectan la estructura financiera de la empresa, y por ende su valor en el mercado. Estas decisiones deben tomar en cuenta el costo que cada alternativa representa y los efectos que tienen sobre el desempeño y sobre el valor) de la firma. El producto de la decisión tomada se refleja no sólo en los resultados de la empresa, sino en su estructura de capital. El costo del capital, es el rendimiento requerido por quienes financian la empresa y, se obtiene a través de la combinación de los costos individuales de cada fuente financiera a largo y corto plazo con sus respectivas proyecciones. Estas últimas, indican la proporción del valor de mercado de cada fuente financiera con relación al valor total del financiamiento de los diferentes plazos.

En este sentido, como afirma Vera (2009), el costo del capital dependerá de los valores de ambas fuentes financieras (derechos y obligaciones). Esto quiere decir, que el costo de capital tomará distintos valores según varíen los valores de las acciones y de las obligaciones. Por lo cual es importante analizar cuál es endeudamiento óptimo a largo plazo, porque de existir, se encontrará una combinación de las fuentes financieras a largo plazo que minimizarían el costo del capital de la empresa y al mismo tiempo, maximizarían el valor de mercado de la misma que, es el objetivo de todo dueño o director (Mascareñas, 2013). A dicha combinación de las fuentes financieras a largo plazo se la denomina estructura del capital óptimo. Las variables que afectan al comportamiento de los costos individuales de las diversas fuentes financieras y de la toma de decisiones, pueden ser muy diferentes por lo que dependerán de los objetivos y prioridades de cada empresa (fiscales, legales, dificultad de acceso a un mercado financiero determinado, posibilidad de pago, necesidad de flujo de efectivo, etc.).

2.2.2.3. Fuentes de financiamiento para las Pymes

Las facilidades de financiamiento bancario en las Pymes es un factor primordial para que existan inversiones que generen un mayor desempeño, por lo tanto las instituciones

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

financieras y específicamente el acceso al crédito, juegan un papel central en el crecimiento y desarrollo de estas empresas. Los préstamos de corto plazo son de utilidad para financiar el capital de trabajo de la Pymes y los de largo plazo son para financiar el activo fijo de la empresa (Mascareñas, 2013), sin embargo, se tiene que considerar que existen dos problemas de acceso al crédito: por el hecho de que no se pueden obtener fondos a través del sistema financiero y, por el otro lado, en ambientes en los cuales un proyecto que es viable y rentable, no es llevado a cabo (o es restringido) porque la empresa no consigue fondos en el mercado (CEPAL, 2011).

Dentro de las fuentes de financiamiento, sin garantías específicas que se basan en fondos que logra la empresa sin mezclar los activos fijos se encuentran las siguientes (Mascareñas, 2013): a) espontáneas: cuentas por pagar y pasivos acumulados, b) bancarias: línea de crédito y convenio de crédito revolvente, c) extra-bancarias: documentos negociables, anticipo a clientes y préstamos privados, fuentes de financiamiento con garantías específicas, cuentas por cobrar, factoraje, d) programas gubernamentales y e) las instituciones microfinancieras, que enseguida se detallarán:

a) Cuentas por pagar. Representan una fuente de financiamiento sin costo explícito (costo de financiamiento gratuito) siempre y cuando la empresa se apegue a las condiciones de pago que se existen acordado entre la empresa y el proveedor, esto se produce generalmente por la compra de materia prima. Es una fuente de financiamiento común en las empresas. Incluyen todas las transacciones en las cuales se compra mercancía pero no se firma un documento formal, no se exige a la mayoría de los compradores que pague por la mercancía a la entrega, sino que permite un periodo de espera antes del pago.

b) Los pasivos acumulados. Representan una fuente de financiamiento sin costo explícito (costo de financiamiento gratuito), éstos son obligaciones que se establecen por servicios absorbidos que aún no han sido pagados. Los conceptos más relevantes que acumula una empresa son impuestos y salarios, como los impuestos son pagos al gobierno, la empresa no puede manipular su acumulación, sin embargo, puede manipular de cierta forma la acumulación de los salarios.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

c) Línea de crédito. Es un contrato que se celebra entre un banco y un prestatario en el que se muestra el crédito máximo que el banco extenderá al prestatario durante un período definido. El convenio de crédito revolvente es una línea formal de crédito que es empleada por lo general, por grandes empresas y es muy similar a una línea de crédito regular, sin embargo, contiene una particularidad distintiva donde el banco tiene la obligación legal de cumplir con un contrato de crédito revolvente y, por esto recibirá honorarios.

d) Documentos negociables. Es una fuente de financiamiento promisoria sin garantías a corto plazo que emiten las empresas de alta reputación crediticia, ya que solamente empresas grandes.

e) Anticipo de clientes. Representa una fuente de financiamiento manifiesta, cuando los clientes pueden pagar antes de recibir la totalidad o parte de la mercancía que tienen intención de comprar.

f) Préstamos privados. Es una fuente de financiamiento presente, cuando personas económicamente solventes, otorgan un préstamo a los accionistas de la empresa para sacarla delante de una crisis.

g) Las fuentes de financiamiento con garantías específicas. Consisten en que el prestamista pide una garantía colateral que muy usualmente tiene la forma de un activo tangible, tal como cuentas por cobrar o inventario. Además, el prestamista logra participación de garantía a través de la legalización de un convenio de garantía. Se emplean normalmente tres tipos principales de participación de garantía en préstamos a corto plazo los cuales son: gravamen abierto, recibos de depósito y préstamos con certificado de depósito. Existen dos formas de financiamiento por medio de las cuentas por cobrar, una es por la cesión de las cuentas por cobrar en garantía (pignoración), y la otra por la venta de las cuentas por cobrar (factoraje).

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

h) Pignoración de cuentas por cobrar. Es la cesión de la cuenta por cobrar en garantía; se distingue por el hecho de que el prestamista no solamente tiene derechos sobre las cuentas por cobrar, sino que también tiene el recurso legal hacia el prestatario.

i) El factoraje. Es una forma de financiamiento que se produce mediante un contrato de venta de las cuentas por cobrar. Es una transacción que consiste en el adelanto de efectivo contra facturas originadas por operaciones comerciales, e incluye la cesión al factor (entidad financiera o bancaria especializada en estos servicios) de los derechos de cobro para que éste realice la cobranza a cuenta y representación del cliente. La existencia del inventario puede ser una base suficiente para recibir un préstamo no garantizado, y es así que el riesgo del crédito se reduce y de esta forma se otorgan diversos créditos a los negocios.

Para que las empresas conserven su solvencia financiera, requieren analizar su sistema de otorgamiento de crédito y de cobranza para recuperar su cartera (Hernández y Martínez, 2003). Las fuentes de financiamiento de corto plazo que los administradores de las Pymes contraten, deberán tener el objetivo de lograr una rentabilidad financiera positiva para la empresa que les permita maniobrar en un ambiente competitivo, pero, aunque existe gran cantidad de instituciones financieras que apoyan a estas empresas, escasas organizaciones logran conseguir crédito, ya que su historial crediticio y su solvencia económica se los impiden (Anzola, 2009).

Lo señalado anteriormente acerca de qué tipo de plazo de financiamiento es el más conveniente para los empresarios, se ha intentado descifrar mediante diversas teorías que analizan las diferentes ventajas y desventajas que se tienen según el tipo de plazo utilizado, estas teorías que se analizan enseguida han tenido diferentes efectos en la empresas, sin embargo, no se tienen fundamentos sólidos aún, sobre cuál teoría es la más conveniente implementar por las firmas. A continuación, se analizarán estas teorías debido que en la actualidad son consideradas las que tienen mayor impacto dentro del financiamiento empresarial y, es de donde parten las investigaciones realizadas actualmente que intentan explicar este fenómeno. Es importante recalcar que ninguna de las siguientes teorías ha sido

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

diseñada particularmente para las Pymes, lo que se ha realizado en años recientes, es adecuar las teorías de las grandes empresas a este sector.

2.2.3. Principales teorías sobre el financiamiento de las empresas

La cuestión de la estructura de capital se refiere a la combinación óptima de deuda y capital en la estructura de capital. Esta combinación resulta en el costo promedio ponderado de capital mínimo y en consecuencia, esto maximiza el desempeño financiero de la empresa en términos de valor de los accionistas. La estructura óptima de capital en el puede explicarse por el comercio de compensación entre los beneficios de la deuda y los diferentes costos relacionados tales como quiebra, dificultades financieras y de agencias de costos (Copeland y Weston, 1992). El objetivo de este apartado es presentar teorías de la estructura de capital por su importancia en el papel de determinar la combinación óptima y explorar la relación entre la deuda y el desempeño de una empresa, cabe señalar que existen otras teorías, sin embargo, las que se analizan a continuación son las más recurrentes e importantes en la literatura financiera y científica para explicar el nivel de endeudamiento empresarial, así como las ventajas y desventajas de los plazos en el mismo.

2.2.3.1. Teoría de Modigliani y Miller.

Estos autores fueron los primeros en desarrollar un análisis teórico de la estructura financiera de las empresas cuyo objetivo central es estudiar sus efectos sobre el valor de la misma. La teoría tradicional plantea que la estructura financiera óptima será aquella que maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo del capital. Esta estructura, de no ser apropiada puede representar una restricción a las decisiones de inversión y por lo tanto, al crecimiento de la empresa. El análisis consta de dos etapas: en la primera, se establece la independencia del valor de la organización con respecto a su estructura de financiamiento, en la segunda, se considera el impuesto sobre el ingreso de las sociedades, lo que conduce a concluir que existe una relación directa entre el valor de la empresa y su nivel de endeudamiento. En la deuda, participan las variables de ingresos, costos variables, costos fijos, depreciaciones, intereses financieros, impuestos, costos de

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

deuda y costos de capital. Todas estas variables interrelacionadas permiten definir la rentabilidad financiera de la organización. La propuesta de Modigliani y Miller (1956) se fundamenta en tres proposiciones que son:

- **Proposición I de M y M**. Explica que el valor de la empresa sólo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos, sin importar de dónde han emanado los recursos financieros que los han financiado; es decir, tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de capital son independientes de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas.

- **Proposición II de M y M**. Explica que la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente a su grado de endeudamiento; es decir, el rendimiento probable que los accionistas esperan obtener de las acciones de una empresa que pertenece a una determinada clase, es en función de la razón de endeudamiento.

- **Proposición III de M y M.** Explica que la tasa de retorno de un proyecto de inversión ha de ser completamente independiente a la forma como se financie la empresa y debe al menos, ser igual a la tasa de capitalización que el mercado aplica a empresas sin apalancamiento ya que pertenece a la misma clase de riesgo de la empresa inversora; es decir, la tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada.

Enseguida de la teoría expuesta por Modigliani y Miller (1956), aplicable a los mercados perfectos, desencadenaron en años posteriores, diversos estudios enfocados al nivel de financiamiento que deberían tener las empresas para tener un mejor desempeño empresarial, a continuación, se desarrollan los más importantes y trascendentales que a la fecha se siguen analizando en diferentes tipos de organizaciones, con la finalidad de encontrar el endeudamiento óptimo y el tipo de financiamiento más conveniente.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

2.2.3.2. Teoría del Óptimo financiero

La Teoría del Óptimo Financiero propuesta por Modigliani y Miller (1958) sugieren que las empresas adaptan su estructura de capital a un nivel de endeudamiento objetivo u óptimo, y una vez alcanzado el mismo, las empresas maximizan su valor y ya no tendrían que aumentar su proporción de endeudamiento, pues una unidad monetaria adicional de deuda les supondría una pérdida marginal neta en dicho valor (Briozzo y Vieger, 2006). Esta teoría agrupa todos aquellos modelos que sustentan la existencia de una mezcla de deuda-capital óptima, que maximiza el valor de la empresa, que se produce una vez que se equilibren los beneficios y los costos de la deuda (García y Martínez, 2003). Esta teoría con el transcurso del tiempo ha enumerado otros factores relevantes como se muestran a continuación:

- La existencia de impuestos personales: Miller (1977), describió un equilibrio de la oferta y la demanda agregadas de deuda, donde los impuestos personales pagados por el inversor contrarrestan el ahorro fiscal que tienen las empresas por la deuda (Briozzo y Vigier, 2006).

- La incertidumbre del efecto fiscal (Kim, 1978; Chen y Kim, 1979): Si la deuda es riesgosa, el valor presente de los ahorros fiscales se vuelve incierto porque la probabilidad de quiebra es positiva. Dicho de otra manera si se aumenta el endeudamiento, lógicamente aumentaría la probabilidad de quiebra, por los costos del pago de manera periódica que en su mayoría de los casos son mensuales y el valor actual de los valores fiscales decrecerá, porque la empresa no puede generar escudos fiscales después de la quiebra, Petit y Singer (1985) sugieren que este efecto sería especialmente fuerte en el caso de las Pymes, por su menor grado de solvencia económica.

- La existencia de costos de quiebra (Kim, 1978; Chen y Kim, 1979): Si no existen costos de transacción, ni asimetrías de información, la quiebra no es costosa,

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

solamente se reasignan los costos de la sociedad. Por otro lado, los costos de quiebra directos, aparecen como consecuencia de los costos de transacción, los cuales son totalmente normales y parte de la operación como lo son: costos legales, administrativos o liquidación de la empresa. Y los costos de quiebra indirectos, son lo que surgen por las asimetrías de la información, y ocurren antes de presentar la quiebra: ventas perdidas, proveedores que cortan el crédito, oportunidades que por la quiebra dejan de aprovecharse.

En este sentido, Copeland, Weston y Shastri (2004), en una revisión sobre los costos de quiebra, afirman que estos serían relativamente triviales y no trascendentales o elevados, pero que los costos indirectos, serían aproximadamente del 15% del valor de la empresa antes de la quiebra, siendo uno de los mayores factores las ventas pérdidas o cobros y la pérdida de precio en los activos. La relevancia de los costos de quiebra directos decrecería al aumentar el tamaño de la empresa, por que indican que estos costos tienen aún mayor relevancia en las Pymes. Siguiendo este enfoque, Briozzo y Vigier (2011) analizan en estas circunstancias los factores que afectarían la estructura de capital en una Pyme:

a) Tasa efectiva de impuestos: El aumento en el endeudamiento para usarlo como escudo fiscal sería irrelevante, por la incertidumbre de pago.

b) Tasa inflacionaria: El aumento de precio de los bienes y servicios, terminará por afectar de manera directa los costos de quiebra de la empresa.

c) Estructura de activos: Los activos tangibles son más fáciles de liquidar, lo cual se relaciona con los costos de quiebra directos. A mayor porcentaje de activos intangibles, se esperarían menores costos de quiebra directos y por tanto, mayor endeudamiento.

d) Tamaño: A mayor tamaño, sería menor la incidencia relativa de los costos de quiebra directos como porcentaje de valor de la empresa, por lo que se podría esperar mayor endeudamiento.

e) Riesgo operativo: Se esperaría que las empresas con más riesgo operativo, y por tanto mayor probabilidad de quiebra, utilicen menor apalancamiento.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

f) Costos de quiebra indirectos: Dado que se relacionan con la presencia de asimetrías de información, las cuales son mayores para las Pymes, se esperaría que éstas tengan menor endeudamiento por los mayores costos de quiebra indirectos.

Resumiendo, esta teoría postula que existe un nivel óptimo de apalancamiento financiero en las empresas, que surge de cotejar el máximo valor de una empresa, contra un apalancamiento que no sea superior a lo que la empresa pueda pagar o desestabilice financieramente logrando los menores costos, lo que a su vez, corre el problema de que si existen mayores niveles de deuda pudieran convertirse en riesgo de bancarrota (Myers, 1984).

Aunque esta teoría no puede explicar por qué empresas con alta rentabilidad financiera dentro de un mismo sector optan por financiarse con fondos propios y no usan su capacidad de deuda, o porque en naciones donde se han desgravado los impuestos o se reduce la tasa fiscal por deuda, las empresas optan por un alto endeudamiento. Por ende no existe un modelo óptimo único que logre determinar el nivel de endeudamiento y con ello mejorar la rentabilidad de la empresa que esté definido (Briozzo y Vigier, 2006).

2.2.3.3. Teoría de la Agencia

De acuerdo con García (2003), los problemas relacionados con la separación de la propiedad y el control, no fueron tan relevantes o no captaron la suficiente atención por parte de los investigadores hasta los años treinta cuando fueron realizadas publicaciones, donde empezaban los cimientos sobre la teoría de la agencia. Los primeros investigadores centraron su atención en grandes empresas las cuales tenían el problema relativo a un capital repartido entre gran número de accionistas, los cuáles poseían una fracción mínima de la empresa y esto les permitía poseer el control sobre las decisiones que los directivos tomaban.

Asimismo, los intereses de los directivos y de los accionistas diferían ampliamente, debido de que los directivos son personas que van en busca del prestigio, dinero y poder de la empresa, por esto tratan de imponer sus objetivos personales, a diferencia de los accionistas

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

que solo buscan los beneficios monetarios. Es por esto que los directivos preferían a la empresa de gran tamaño debido a que les proporcionaba poder, mayores salarios y suficiente posición dentro de ella para influir. Lo anterior vino a construir los fundamentos de lo que se le llama la teoría managerial de la empresa, la cual es una de las primeras evidencias sobre el origen de la separación entre propiedad y control. Es así como surge la teoría de la agencia (García, 2003).

La separación entre propiedad y control da lugar a la llamada relación "agencia", de acuerdo con Jensen y Meckling (1976), esta se puede definir como una relación contractual mediante la cual una persona, a quien se le domina principal, designa a otra, denominada agente, para que realice algún servicio en su beneficio, de esta manera el principal debe de delegar en el agente cierta autoridad y capacidad de decisión. En este sentido y enfocándola al financiamiento, la existencia del conflicto de agencia (Jensen y Meckling, 1976) puede ser reducido en su totalidad mediante el uso de deuda a corto plazo tal como afirma Myers (1977), ya que al endeudarse con una fecha de vencimiento anterior al uso de la inversión del dinero solicitado, puede ayudar enormemente a reducir la infrainversión o, dicho de otra manera, la inversión insuficiente para el desarrollo completo del proyecto. Además, también sugiere que las compañías pueden reducir los costos de agencia mediante el enlace de la vida de los activos con la de los pasivos.

Por otra parte, Barnea, Haugen y Senbet (1980) concluyen que se pueden reducir los incentivos de riesgo por parte de los accionistas, con la deuda a corto plazo, ya que es menos sensible a los cambios en los niveles de riesgo de los activos de la empresa debido de la duración de la deuda, esto interrumpiría en menor medida el alcance de los objetivos trazados por parte de la organización.

2.2.3.4. Teoría de las Asimetrías de Información

Por otro lado, Meredith (1986), afirma que la información es asimétrica, cuando no existe paridad o igualdad de información o dicho de otra manera, unos tienen más y mejor información que otros, en este sentido, los mercados no funcionan como en los modelos

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

tradicionales o mercados perfectos y se requieren incentivos, señales e instrumentos adicionales tales como normas, garantías, etc., para que los actores traten de encontrarse en igualdad de circunstancias, pero esto de todas formas, no siempre sucede.

La Teoría de las Asimetrías de la Información según Suárez (2003), se refiere a situaciones en las que una de las partes involucradas en una transacción tiene más información acerca de esta operación que la otra; esta información desigual puede llevar a una selección adversa. En este sentido la "selección adversa" es el término que se usa para designar una compra equivocada por la falta de información, que se evidencia más en un mundo de mercados globales y con una economía cada vez más centrada en el conocimiento. Los problemas de la calidad y la adecuada distribución de la información se tornan más importantes que nunca, en particular para países emergentes como México.

En este sentido, asentando la teoría de la asimetría informativa en materia del financiamiento, la estructura de vencimiento de la deuda puede ser utilizada para trasmitir señales al mercado sobre la calidad de las empresas (Suárez, 2003). Así, Kale y Noe (1990) indican que las empresas con proyectos de inversión de alta calidad o que esperan un alto impacto sobre sus ventas, utilizan recursos ajenos a corto plazo para transmitir al mercado sus buenas perspectivas sobre su inversión y la garantía de su producto. A su vez, Diamond (1991) extiende los modelos de señalización mediante la introducción del riesgo de liquidez con lo cual menciona que puede ser peligroso el alto endeudamiento a corto plazo.

En este contexto, las empresas solventes estarán en disposición de aprovechar las ventajas de la deuda a corto plazo y hacer frente al riesgo de refinanciación del proyecto, mientras que las empresas escaso solventes o con cierta incertidumbre en su liquidez no podrán recurrir al uso de deuda a largo plazo, debido a los elevados costos que soportan, (García y Martínez, 2003) lo cual tiene mucho sentido en el contexto de que las empresas más solventes optarán por la deuda a corto plazo para aprovechar las ventajas que ofrece este vencimiento, mientras las de poca solvencia lo harán por el problema que significa en sus costos, el solventar una deuda a largo plazo y por las restricciones por parte de las entidades financieras para otorgarles este tipo de crédito. De este modo, el modelo de Diamond

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

(1991) establece una relación entre el riesgo de crédito y el vencimiento de la deuda, donde serán las empresas de solventes las que en mayor medida recurrirán al uso de deuda a largo plazo.

La investigación sobre la información asimétrica ha tenido dos vertientes o enfoques: Por un lado, la Teoría de las Señales, planteada por Ross (1977), que establece que las empresas que optan por una inversión considerable, para tener un mayor crecimiento, enviarán señales al mercado sobre la calidad de sus inversiones y proyectos, mediante el incremento del nivel de deuda para reflejar una fuerte solvencia a todos los interesados en la empresa. En este mismo sentido, la Teoría de las Preferencias Jerárquicas, propuesta por Myers (1984) y Myers y Majluf (1984), postula que las empresas no buscan ajustarse a un radio de endeudamiento óptimo sino que, debido a los problemas de información asimétrica asociados a la financiación externa, las empresas ajustan sus decisiones de financiación a una jerarquía. Esta teoría sostiene que en primer lugar, las empresas prefieren financiación interna a externa, en segundo lugar, y sólo si los fondos internos son insuficientes, recurrirían a los fondos externos. Entre los recursos externos prefieren primero la financiación ajena sin costo, después la de largo plazo y por último, la emisión de acciones, solo que en las Pymes, esto rara vez se presenta por sus características.

La elección del plazo de endeudamiento también se puede ver afectada por razones de tipo impositivo o fiscales. En esta línea, Brick y Ravid (1991) concluyeron que el valor esperado de las deducciones fiscales depende del plazo de vencimiento de la deuda, esto quiere decir que la deducibilidad de los impuestos será conforme al plazo de vencimiento de la deuda. En concreto, si la curva de rendimiento es creciente la emisión de deuda a largo plazo permite reducir la cuota impositiva. Frente a las teorías explicativas del vencimiento de la deuda basadas en las imperfecciones de mercado, Jun y Jen (2003) establecen que se optara por el plazo de la deuda debido a la planificación de la empresa pero aún más importante por el factor riesgo-compensación. En efecto, si bien el uso de recursos a corto plazo puede reducir el costo de los intereses soportados, también incrementa el riesgo de refinanciación y el riesgo de interés, debido s de la dificultad que

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

pueda tener la empresa para renovar sus créditos a corto plazo o de que dicha renovación se vea afectada por las variaciones de los tipos de interés.

En estas circunstancias, el uso de deuda a corto plazo, también dependerá de otros factores diferentes a la existencia de conflictos de agencia, asimetrías informativas o fiscalidad, tales como la solvencia y flexibilidad financiera de la empresa, o el diferencial corto-largo plazo de los tipos de interés, y serían más importantes en las Pymes, ya que diversas veces las teorías anteriormente mencionadas no se presentan por la estructura financiera de estas empresas. Las Pymes, son las empresas de menor dimensión las que tienen más probabilidad de sufrir dificultades y restricciones financieras (Titman y Wessels, 1988; Whited, 1992; Fazzari y Petersen, 1993). La evidencia empírica existente para las Pymes muestra que la elección del plazo de endeudamiento se ve escaso afectada por la existencia de problemas de agencia, asimetrías informativas o de impuestos, ya que son problemas que por su tamaño y características propias, no se acentúan con respecto al manejo de información dentro de los gerentes o dueños y, por otro lado, la ventaja de acuerdo a su deducibilidad en impuestos, no refleja una importancia tajante para de tomar decisiones en las Pymes.

En su lugar, los principales factores explicativos son la probabilidad de quiebra y el enlace de vencimientos (Heyman, Deloof y Ooghe, 2007). Al respecto, tradicionalmente el financiamiento ha sido estudiado en grandes empresas, sin embargo, el análisis de la problemática financiera de las Pymes está experimentando un gran desarrollo, entre otros motivos, porque presentan una serie de características comunes que las diferencian, lo que ha llevado a plantearse que las decisiones de financiamiento en las Pymes difieren de las que se adoptan en las grandes empresas. Entre las diferencias más destacables se pueden citar las siguientes (Ang, 1992):

a) Mayor opacidad informativa y por tanto, mayores problemas de información asimétrica entre gerentes e inversores;
b) Altos costos para realizar emisiones de títulos;
c) Mayores niveles de riesgo;

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

d) Costos de insolvencia superiores a los de las empresas de mayor tamaño;

e) Coincidencia de las figuras de propietario y gestor;

f) Escasa diversificación de la cartera de riqueza del propietario.

Las diferencias consideradas con anterioridad, han originado que las teorías sobre el financiamiento sean revisadas y adaptadas a las Pymes. Estudios han analizado los factores determinantes de la estructura financiera dentro de este tipo de empresas, entre los que se pueden destacar los de Sogorf (2005), Otero *et al.* (2007), Heyman *et al.* (2007), que analizan la influencia de diversas variables en la formación de la estructura financiera de las Pymes como tamaño, edad, vencimiento, fiscalidad, tipo de inversión, en un determinado país o zona geográfica, e incluso Beck *et al.* (2008) y Daskalakis y Psillakis (2008), que analizaron y compararon la influencia de diversas variables económicas, en la formación de su estructura financiera también comparativamente en diferentes países. Es importante señalar que los estudios se han enfocado principalmente en estudiar la repercusión que tiene el financiamiento en la organización desde diferentes enfoques, resaltando el análisis de su efecto en el desempeño, como se analiza en el siguiente apartado.

2.2.4. El Financiamiento y el desempeño.

Retomando a Modigliani y Miller (1958) expuesta en secciones anteriores “la teoría de la irrelevancia de la estructura de capital", explica el impacto del financiamiento en el desempeño de las organizaciones, sin embargo, se han realizado extensas investigaciones de las cuales se desprenden en evidencias de una relación positiva, negativa y de la no existencia de una relación entre ambas variables. A continuación, se exponen algunas consideradas relevantes para la presente tesis doctoral.

Roden y Lewellen (1995) a partir de una muestra de 48 empresas de Estados Unidos encontraron una relación positiva entre la rentabilidad y el financiamiento a largo plazo, traduciéndose en resultados positivos para la empresa y de una forma general un mejor desempeño. Algunos resultados se observaron también por Champion (1999), Ghosh, Nag, y Sirmans (2000) y Hadlock y James (2002), concluyeron que las empresas más rentables

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

utilizaron un alto nivel de apalancamiento a largo plazo. En este sentido, Margaritis y Psillaki (2010), mediante una muestra de empresas francesas de perfil de alto y bajo crecimiento, obtuvieron una relación positiva significativa entre el endeudamiento y el resultado de la empresa, independientemente del tipo de organización.

En este contexto, utilizando datos de una muestra de 257 empresas sudafricanas Samuel (2013) investigó la relación entre el financiamiento y desempeño, midiendo el crecimiento de las empresas y, concluyó la existencia de una relación positiva y significativa entre el financiamiento y el desempeño empresarial. Ali akbar, Seyed y Pejman (2013) también encontraron una relación positiva significativa entre el financiamiento y el desempeño de las empresas que cotizan en la Bolsa de Teherán en Iraq. En contraste, un estudio riguroso realizado por Rajan y Zingales (1995) para investigar la estructura de capital de 48 empresas de los EE.UU. reveló que existe una relación negativa entre la rentabilidad y el nivel de la deuda, y la relación sería más contundente, si el tamaño de la empresa es mayor. Asimismo, añadieron que si el rendimiento de las acciones y las inversiones se fijan en un corto plazo, y la principal forma de financiamiento es la deuda, existe una correlación negativa entre el desempeño y el financiamiento.

En este sentido, Gleason, Lynette y Ike (2000) llegaron a la conclusión de que los altos niveles de deuda o apalancamiento en la estructura de capital reducirían el desempeño de la empresa. Asimismo, concluyeron que la estructura de capital de la empresa tiene un efecto negativo significativo sobre los principales indicadores del resultado de la empresa, es decir, el retorno sobre activos (ROA), el crecimiento en ventas y los ingresos antes de impuestos.

Un vínculo negativo entre el financiamiento y el desempeño de la empresa también fue evidenciado por Fama y French (2002), quienes concluyeron que las empresas más rentables con un menor riesgo de problemas financieros son en realidad las menos apalancadas, lo que contradice la teoría trade-off que señala que toda organización tiene un punto óptimo de endeudamiento, sin importar el nivel del mismo.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Manawaduge, Zoysa, Chowdhury y Chandarakumara (2011) llegaron a la conclusión de que la mayoría de las empresas de Sri Lanka emplearon el capital de deuda a corto plazo frente a la deuda a largo plazo y el desempeño de la empresa se vio afectada negativamente. Además, se documentó que las empresas primeramente se financian mediante el uso de las utilidades retenidas y, a continuación por deudas externas. Anup y Suman (2010) examinaron la relación entre la estructura de capital y valor de las empresas en Bangladesh, concluyeron que la maximización de la riqueza de los accionistas exige una mezcla óptima entre la deuda y el capital, mientras que el costo de capital tiene una correlación negativa en esta elección por lo que el costo debiera ser minimizado. Umar (2013) coincidió en la relación negativa significativa entre la rentabilidad y la influencia en las empresas de Bangladesh.

Otros autores han obtenido resultados mixtos en esta línea, Al taani (2013) estudiaron el relación entre el nivel de la deuda (incluyendo tres medidas de nivel de deuda) y el desempeño de la empresa, detectando resultados diversos. Este estudio encontró que los ingresos se correlacionan negativamente con la deuda a corto plazo, pero son positivos con deuda a largo plazo. Tianyu (2013) examinó la influencia de la estructura de capital en el rendimiento de la empresa en los países desarrollados y el desarrollo de los mercados con una muestra de 1,200 empresas que cotizan en Alemania y Suecia y 1000 en la lista de empresas en China, concluyendo que el financiamiento a largo plazo, tiene un efecto negativo y significativo sobre el desempeño de las empresas en China, pero, efecto positivo y significativo, Alemania y Suecia.

En este sentido, Salim y Yadav (2012), utilizando una muestra de 237 empresas en Malasia, analizaron la relación entre el financiamiento a largo plazo y el desempeño, su análisis determino que el desempeño de la empresa medido por la rentabilidad económica (ROA), rentabilidad financiera (ROE) y el precio por acción/el crecimiento futuro esperado (EPS) tienen relación negativa con el financiamiento a largo plazo, mientras que las inversiones futuras tienen una relación positiva. Similar resultado se observó por Zeitun y Tian (2007) en su estudio para una muestra de 167 empresas jordanas, encontraron que el rendimiento de la empresa, es positivamente relacionada con la estructura de capital, mientras existe una

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

relación negativa entre la estructura de capital y el ROA, sin embargo, no obtuvieron ninguna relación significativa entre el ROE y la estructura de capital. El mismo resultado también fue encontrado por Ebrati, Farzad, Reza y Ghorban (2013).

Abor (2005) también investigó la relación entre el financiamiento y el desempeño de las empresas que figuran en "Ghana Stock Intercambio" utilizando un análisis de crecimiento, concluye una relación significativamente positiva entre el ROE y la deuda a corto plazo y con la deuda total, así como una relación negativa con la deuda a largo plazo. Por el contrario, algunos investigadores observaron una débil o ninguna relación, por ejemplo, Phillips y Sipahioglu (2004), concluyeron que no existe ningún vínculo significativo entre el financiamiento y el desempeño de las empresas que cotizan en bolsa del Reino Unido; empresas que parecen preferir fuentes externas como financiamiento del capital.

Ibrahim (2009) por su parte también estudio la influencia de la elección del financiamiento sobre el desempeño empresarial en Egipto, los resultados sugieren que el desempeño empresarial tiene débil o ninguna relación con la estructura de capital elegido en las empresas. Del mismo modo, Klapper (2002) también encontró relación negativa significativa entre el corto y largo plazo del ratio de la deuda y el ROA, concluyendo que la elección de financiamiento no tiene impacto sobre el desempeño empresarial.

Otros estudios que se explican a continuación han demostrado un impacto positivo del financiamiento en el desempeño de la empresa, pero se han focalizado en aspectos específicos como por ejemplo: tamaño de la empresa, ventas, antigüedad de la misma. La evidencia empírica muestra que el tamaño de la empresa está positivamente relacionado con el nivel de financiamiento que utiliza, Cardone (2001) y Sorgob (2005) aportan resultados en el contexto de España y en este mismo sentido, Daskalakis y Psillaki (2005) y Gregory *et al*. (2005), muestran evidencia de empresas situadas en Francia, Grecia y Estados Unidos, respectivamente.

Hutchison (2004), en Inglaterra encuentra relación positiva entre el tamaño de la empresa y el financiamiento a largo plazo, pero negativa con la deuda a corto plazo, de la misma

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

manera en este estudio, encuentra no significativa la relación entre desempeño y deuda a largo plazo, pero significativamente negativa con la deuda a corto plazo. Por otra parte, Klapper *et al.* (2006), encuentra una relación positiva entre el desempeño y la deuda total a corto y largo plazo. Diferentes autores, coinciden en que el financiamiento, es un elemento fundamental para lograr un desempeño positivo, pero no existe un consenso en la forma de operacionalizar esta variable. Definiendo o partiendo del desempeño empresarial como el aumento porcentual de las ventas, Klapper *et al.* (2006), y Dskalakis y Psillaki (2005), reportan una relación positiva entre el financiamiento y el desempeño, pero Hutchison (2003) no la encuentra significativa. Por otra parte, midiendo el desempeño empresarial como el aumento en activos tangibles totales, Cardone (2001) y Sorgof (2005), encuentra esta relación solo para la deuda a largo plazo, no para el corto, ya que el pago de mensualidades en este plazo es mayor y por consiguiente, impiden a las empresas adquirir activos como prioridad.

En Canadá Gellatly, Riding y Thornhill (2003), miden el desempeño empresarial como cambio en las ventas y en el número de empleados, encuentran que las empresas con mayor desempeño están ligeramente más diversificadas en las fuentes de fondos que emplean, en comparación con las de bajo desempeño. Además, concluyen que las empresas que apuestan a tener un mayor rendimiento a futuro, emplean relativamente más deuda a su estructura de capital. Cabe subrayar, que la mayoría de los trabajos realizados, es en grandes empresas, por lo que existe escases con respecto a las Teorías aplicables a las Pymes (Vera, 2012).

Los trabajos realizados anteriormente, coinciden en que el factor más importante en que se puede medir el nivel de desempeño que ha tenido una organización, es la tiempo que conserva en el mercado, ya que, el nivel de financiamiento puede lograr que tengan un desempeño positivo durante un periodo, pero en conformidad como transcurra el tiempo, este disminuirá y, en algunos casos desembocara en la quiebra, aunque por otra parte coinciden, que el financiamiento de una manera planificada con respecto a los objetivos y limitaciones empresariales generara impactos positivos. Asimismo convergen que las empresas que esperan a tener un mayor desempeño en el futuro, emplean relativamente más deuda.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Por otro lado, es necesario el analizar la influencia que pudiera tener el financiamiento en la innovación, ya que se ha encontrado como una barrera o determinante para que se pueda realizar este fenómeno. Por este motivo, a continuación se analizarán estudios realizados que investigan la relación existente entre el financiamiento y la innovación.

2.2.5. El Financiamiento y la Innovación.

Por su propia naturaleza los proyectos de innovación tienen dificultades para ser financiados, ya que requieren tiempo, especialización y dinero. El acceso al financiamiento externo ha sido identificado como uno de los determinantes para que exista la innovación (Ayyagari, Demirgüc-Kunt y Maksimovic, 2010), sin embargo, la existencia de asimetrías informativas, es un obstáculo en la toma de decisiones financieras cuando se buscan los recursos para solventar las innovaciones (Van Auken, 2001; Madrid-Guijarro, Van Auken y García, 2009).

Las restricciones financieras se deben principalmente a las imperfecciones de mercado, como lo son: el oligopolio, el monopolio, los controles sobre el precio y los bienes ofertados, etcétera. De hecho estas dificultades y restricciones propias de los procesos innovadores han sido tratadas ampliamente (Ughetto, 2009; Hall y Lerner, 2009).

El financiamiento de la innovación presenta elementos distintivos respecto a otros tipos de proyectos o inversiones. Los proyectos de innovación se caracterizan, principalmente, por un alto grado de incertidumbre, complejidad y especificidad siendo difícil estimar su valor (Hottenrott y Peters, 2009).

Aunado a la dificultad de invertir en proyectos de innovación por lo señalado anteriormente, otro de los principales problemas que perciben las empresas de América Latina y España, es la insuficiente capacidad crediticia que tienen las Pymes, para acceder a créditos por parte de los acreedores y, en mayor medida a proyectos enfocados a impulsar la innovación empresarial (FAEDPYME, 2009; Rojas, 2010). En este sentido, algunas

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

empresas son incapaces de recuperar totalmente una inversión en innovación cuyo único resultado es, habitualmente, conocimiento, ya que en ocasiones, no trasciende en resultados favorables para la empresa debido de que el producto o servicio no son aceptados por el mercado (Vera, 2010).

Este conocimiento es en ocasiones difícil de proteger y por lo tanto, puede ser utilizado por empresas competidoras, impidiendo de esta manera que la compañía que realiza el esfuerzo principal recupere la inversión en su totalidad. El financiamiento de la innovación se centra principalmente en las grandes empresas y en la inversión en la investigación y desarrollo (I+D), existiendo un importante vacío en información en el caso de las Pymes. Adicionalmente, en el desarrollo teórico enfocado a las Pymes, se argumentan dos posiciones diferenciadas, aquellas que abogan por un menor uso de la deuda y, por el contrario, aquellas que conciben un efecto positivo de la deuda sobre la innovación en la empresa (Vera, 2010).

Desde un punto de vista conceptual, estas dos posturas son la Teoría de los Costos de Transacción, cuyo punto de partida está en postular que toda transacción económica engendra costos previos a su concreta realización, como por ejemplo los costos ligados a búsqueda de información e investigación y, por otro lado, la Teoría de la Agencia (Jensen y Meckling, 1976) que surge cuando una o más personas que sería nombrada como el "principal", encarga a otra persona llamada "agente", realizar un determinado acto a su nombre, esta relación de agencia, existe siempre que el agente es autorizado por el principal a suscribir, modificar o cancelar contratos con terceros en su nombre, estas teorías mencionadas, proveen argumentos que indican que los recursos ajenos pueden desincentivar las actividades de innovación.

Por un lado, la Teoría de los Costos de Transacción señala que la alta demanda e intangibilidad de las inversiones tecnológicas provoca un aumento en los costos, puesto que disminuye la existencia de posibilidades en inversiones y tiempo hacia otros frentes, debido de las inversiones en innovación lo que provoca que otros campos dentro de la empresa sean desatendidos (O'Brien, 200). Y por otro lado, la teoría de la agencia afirma que el alto riesgo de ese tipo de actividades y la aparición de asimetrías informáticas, causan

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

problemas con el financiamiento y con la innovación. O'Brien (2003) acentúa el efecto negativo del financiamiento sobre los proyectos innovadores, debido a la rigidez de los contratos de este tipo deuda puede poner en peligro la flexibilidad financiera necesaria para la continuidad de un programa de inversión en innovación.

Continuando con la Teoría de la Agencia, una forma de aumentar la eficiencia de los gestores es mediante la creación de obligaciones, así los pagos, como consecuencia de la devolución de la deuda son fijados por el principal y no pueden ser desatendidos, puesto que los intereses y penalizaciones pueden llevar a la bancarrota a la empresa (Czarnitzki y Kraft, 2009). Desde esta perspectiva, la información asimétrica se verá mitigada ya que se asegurará que los fondos internos o utilidades generadas por la empresa estén invertidos en proyectos viables y rentables de innovación, asegurando una mejor toma de decisiones y aumentando la probabilidad de que las obligaciones surgidas como consecuencia de inversiones en innovación se cumplan, disminuyendo la probabilidad de que los fondos se estén utilizando en inversiones de forma subjetiva por los gestores y por el contrario sean empleados en en proyectos de innovación rentables y planeados.

Investigadores como Hall y Lerner (2009), afirman que el uso de deuda es más propicio que incrementar el capital, ya que representa mayores beneficios debido a que el financiamiento es menos costoso, principalmente, debido a la deducibilidad de la deuda en materia de impuestos y su integración a los gastos financieros. Esta perspectiva del uso de la deuda es coherente con la Teoría de la Jerarquía Financiera sobre las preferencias de financiamiento (Myers, 1984; Aghion y Bolton, 1992), la cual establece que las empresas siguen una línea de preferencias en cuanto a modos de financiamiento, en este sentido, la fuente de financiamiento mayormente utilizada corresponde a los recursos generados internamente debido a que la dependencia de estos recursos mantiene y exige la máxima eficiencia en cuanto a los gestores y dirigentes se refiere, lo que permite invertir en proyectos de innovación planeados y con una mayor probabilidad de ser rentables para la empresa (Berger y Udell, 1998).

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

La segunda fuente de financiamiento en orden de preferencias es vía deuda ya que permite la valoración de los costos y supone, una menor pérdida de control que la emisión de nuevas acciones, aunado a ello existen beneficios fiscales y de control, en esta fuente de recursos.

Por último, la tercera fuente de financiamiento es la emisión de nuevas acciones ya que la renuencia de las Pymes a compartir la propiedad y las complicaciones derivadas de la emisión de nuevas acciones o utilización del capital de riesgo, puede llevar a que prefieran emplear el endeudamiento, en vez de emisión de capital para financiar sus inversiones (Freel, 1999), sin embargo, aunque la primera preferencia es la del uso de recursos internos, estos no siempre están disponibles debido a las fluctuaciones en los beneficios y las políticas de reparto de dividendos (Barona-Zuluaga y Rivera-Godoy, 2012). En este mismo sentido, Casson *et al*. (2008) analizan en las Pymes la relación entre las distintas formas de financiamiento y el nivel de inversión en innovación en el mercado inglés, los resultados de este trabajo muestran que las empresas con mayor grado en innovación tienen más oportunidades de inversión al tener más facilidad de acceso a fuentes de financiamiento externas.

Davidson *et al*. (1991) incorporan una visión en el estudio de la deuda y las inversiones en innovación, considerando la literatura científica sobre la intermediación financiera, la cual consiste en la actividad de tomar fondos en préstamo de agentes económicos autorizados (instituciones nacionales de crédito, institutos nacionales de seguros y fianzas, etc.), para prestarlos a otros agentes que desean invertir. Estos autores afirman que este tipo deuda es adecuada para el financiamiento de inversiones en innovación, debido a que los intermedios salvaguardan y dan seguimiento, en conjunto con la empresa a estos proyectos, recopilando información valiosa en el sentido cualitativo para la toma de decisiones y eliminando la existencia de asimetrías informativas, situaciones que contribuyen a manejar la innovación con mayor seguridad.

Otros estudios como el de Brown, Martinsson y Petersen (2011), argumentan que las características del mercado de capitales o accionario, lo hacen más apropiado para

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

estimular la innovación que el mercado de crédito, debido de las restricciones crediticias por parte de las instituciones bancarias, que se producen en parte, por los efectos de la selección adversa o en otras palabras, situaciones previas a la firma de un contrato, en las que una de las partes contratantes, que está menos informada, no es capaz de distinguir la buena o mala calidad de lo ofrecido por la otra parte, que impide la distribución del crédito con bajas tasas de interés (Stiglitz y Weiss, 1981), aumentando este problema en las Pymes debido del riesgo inherente en liquidez para hacer frente a sus obligaciones que perciben las instituciones de crédito, como consecuencia, las empresas experimentan dificultades en la concesión de créditos bancarios destinados a financiar proyectos de innovación (Ughetto, 2009).

Rajan (1992) argumenta que algunos bancos, con frecuencia, desincentivan la innovación pues intentan obtener grandes intereses de las empresas potencialmente innovadoras, desestimulando de esta forma este tipo de actividades. En este sentido Fan, Tian y Tice (2012), a través de la información de diversos países (34 entre desarrollados y emergentes), examinan las diferencias del impacto de los mercados de capitales o accionarios y el mercado de crédito tienen sobre las inversiones que se realizan en la innovación. Su conclusión es que mientras el desarrollo del mercado accionario estimula la innovación, el del mercado de crédito lo restringe, por las características anteriormente señaladas.

En este sentido, las asimetrías de información pueden afectar sensiblemente a este tipo de inversiones, ya que la información que tienen las empresas acerca de los proyectos en los que se pretende innovar, no es la misma que poseen las instituciones crediticias, por lo que se enfrentan frecuentemente con negativas por parte de estas últimas. En este sentido, otra problemática en los proyectos innovadores es que algunas empresas son incapaces de recuperar totalmente una inversión en innovación cuyo único resultado es, habitualmente, conocimiento. Este conocimiento es en ocasiones difícil de proteger y, por lo tanto, puede ser utilizado por empresas competidoras, impidiendo de esta manera que la compañía que realiza el esfuerzo principal recupere la inversión en su totalidad.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

2.3. La Innovación.

Existe un consenso generalizado con relación a la importancia que tienen el conocimiento y la investigación, como factores de desarrollo en las sociedades. Se ha señalado que el crecimiento económico de una nación depende cada vez menos de la acumulación de los factores productivos tradicionales (tierra, capital y trabajo) y, se asocia a la capacidad que tenga para generar y aplicar nuevos conocimientos, en lo que diversos autores han descrito como la emergencia de las economías basadas en el conocimiento y en la innovación (Fernández y Peña, 2009).

En este sentido, el desarrollo de los territorios en los últimos años, no depende únicamente de la ciencia, sino también de su capacidad para introducir innovaciones en las actividades productivas. Alegre y Lapiedra (2006) afirman que el desarrollo de los países, se consigue con una economía basada en el conocimiento, modelada por el aprendizaje y la innovación, por lo tanto, su estudio y análisis es de vital importancia.

2.3.1. Innovación Empresarial

La innovación ha sido un fenómeno que durante siglos tuvo como propósito el hacer vivir a los seres humanos de una manera más confortable. A lo largo de la historia, la generación y aplicación de la innovación ha sido de gran importancia, no sólo para la comodidad, sino para la supervivencia de los individuos, las entidades y en algunos casos de civilizaciones enteras. Existe una estrecha relación entre la cultura de una sociedad y de una organización con las innovaciones que puede generar, y de igual manera, las innovaciones son factores que generan un impacto significativo en la creación de los patrones (Godín, 2006).

La innovación tiene su aplicabilidad en todo tipo de actividades, que van desde el descubrimiento hasta la aplicación práctica de nuevos conocimientos que tienen como objetivo el cumplimiento de metas (Laursen y Salter, 2006). La evolución en la comprensión de la innovación, se plantea como un proceso de actividades y nuevos

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

desafíos a los innovadores que consisten en la creciente complejidad de las innovaciones que a su vez, están también determinadas por la complejidad del marco en que se desenvuelven, en el que convergen fuentes de información, el conocimiento y los campos de aplicación para la innovación (Godin, 2006).

En este sentido y con el objetivo de lograr un lenguaje común, se especifica el concepto de innovación para la presente investigación, retomando la definición de la OCDE (2005: 44), que explica la innovación en los siguientes términos "la introducción en el mercado de un producto o proceso nuevo o significativamente mejorado o el desarrollo de nuevas técnicas de organización y comercialización". Esta definición conjunta los elementos en los que se puede hacer presente la actividad innovadora desde el interior de la empresa y sus dimensiones: productos, procesos, marketing y sistemas de gestión.

La innovación es un elemento esencial para las empresas debido que puede proporcionar diferencias y ventajas competitivas que impactarán en mayor o menor medida en su desempeño (Storey y Salaman, 2005).Reafirmando lo señalado anteriormente, el desarrollo económico empresarial se basa en las innovaciones ya que proporcionan diversidad y diversificación en las empresas, lo que contribuye a su expansión y a la generación de nuevos puestos de trabajo (OCDE, 2002).

Lazzaron (2010) señala que la innovación permite a las empresas generar mejores oportunidades de supervivencia en épocas de crisis económica, pero por desgracia, lo que buscan las empresas es reducir costos, iniciando por la cantidad de recurso que se destina en actividades de innovación, sin embargo, el camino principal para competir y probablemente incluso la única forma, es encontrar productos y procesos nuevos y mejores; en otras palabras, la forma de competir con otras empresas e incluso países, es innovar (Storey y Salaman, 2005).

En este sentido, afirma Schnarch (2009) que la globalización de la economía ha incrementado la necesidad de innovar a las empresas, ante la existencia de un mayor número de competidores que introducen de forma constante nuevos productos y formas de hacer las cosas; se considera que igualmente los cambios tecnológicos y los reducidos

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

ciclos de vida de los productos, son factores que han estimulado una mayor innovación. Tal y como señalan Hult y Knight (2004), la innovación es un componente clave en el éxito de las organizaciones, ya que a través de ella, los directivos logran idear soluciones a los problemas y desafíos, alcanzando así, las bases para la supervivencia y éxito de la empresa en el futuro.

Las organizaciones económicas en la actualidad, están embarcadas en globales y estancados mercados competitivos, los productos y servicios ofrecidos, en este entorno, la innovación se visualiza como una de las mejores herramientas estratégicas para afrontar esta situación competitiva (Hult y Knight, 2004). Porter (1996), afirma que el desempeño de una empresa depende en gran medida, de la capacidad que se tenga en satisfacer el mercado en el que se encuentra, lo que se interpreta, como la necesidad permanente de que la organización ofrezca respuestas acertadas a la sociedad, mediante la creación de nuevas o mejoradas opciones de producto.

Las empresas innovadoras son más flexibles que las no innovadoras, ya que se adaptan a los cambios en el entorno, responden con mayor rapidez a las necesidades cambiantes de la sociedad en su conjunto, obteniendo así, mejores resultados (Drucker, 1985), asimismo, el éxito de la empresa está en función de su capacidad para identificar y aprovechar adecuada y eficientemente las oportunidades que se presentan (Hernández, Yescas y Domínguez, 2007), es por ello, que la innovación es considerado un factor crítico para la supervivencia y el éxito de las empresas (Damanpour y Gopalakrishnan, 2001). Schumpeter (1935) afirma que las empresas son innovadoras o no existen, por lo cual en diversos estudios (Kleinknecht y Cooper, 1991; Diederen *et al*., 2002), se relaciona directamente la innovación con el desempeño empresarial.

En este sentido, con el objetivo de profundizar y aportar al conocimiento acerca de la posible influencia que tiene la innovación en el desempeño, se analizará esta relación en capítulos posteriores. Por otro lado, en la siguiente sección, se desarrollarán los diferentes tipos de innovaciones empresariales con la finalidad de tener una mayor comprensión en este fenómeno.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

2.3.2. Tipos de Innovaciones.

Clasificar el tipo de innovación, ha llevado a la realización de diversos estudios e investigaciones a nivel mundial. Uno de los criterios más aceptados de clasificación, es según su naturaleza (tecnológica/organizativa) como serían por ejemplo: producto, proceso, marketing y organizacional y, el segundo criterio es el grado de originalidad y grado de novedad de la innovación. La OCDE (2005), definió las innovaciones según su naturaleza (que se tomaron como base en el presente estudio) definiéndolas de la siguiente manera:

- Innovación de productos: Es la introducción de un nuevo producto o servicio o uno significativamente mejorado en cuanto a sus características o posibilidades de uso. Puede incluir el uso de nuevos conocimientos o nueva tecnología o la combinación de los existentes.

- Innovación de procesos: Es la implementación de nuevos o significativamente mejorados métodos de producción o distribución, con resultados como la disminución de los costos unitarios y el incremento de la calidad.

- Innovaciones organizativas: Es la implementación de nuevos métodos organizativos y prácticas comerciales, la organización del trabajo y las relaciones exteriores. Las innovaciones organizativas están destinadas a aumentar el rendimiento al reducir los gastos administrativos o costos de transacción, aumentar la satisfacción laboral (y por tanto la productividad del trabajo) y ganando acceso a bienes no transables (como los conocimientos no codificados externos).

- Innovación en Marketing: Consiste en utilizar un método de comercialización no utilizado antes en la empresa que puede consistir en cambios significativos en diseño, envasado, posicionamiento, promoción o tarificación, siempre con el objetivo de aumentar la ventas. La variación en el método tiene que suponer una ruptura fundamental con lo realizado anteriormente.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Porter (1990), Amit y Schoemaker (1993) y Feeny (2003) por su parte, realizan la clasificación en innovaciones radicales e incrementales: las radicales son nuevos productos y procesos que son tecnológicamente superiores a los existentes y la innovación incremental, es el uso y la funcionalidad de tecnologías que no habían sido identificadas, en este sentido, para Sen y Ghandforoush (2011), las innovaciones incrementales son consideradas como el perfeccionamiento de funcionalidades tecnológicas existentes.

Las innovaciones radicales se caracterizan, primero, por tener un horizonte de tiempo más largo que las incrementales, entre 5 y 10 años, segundo, no se puede copiar fácilmente ya que se debe poseer recursos tecnológicos y de conocimiento avanzados y por último, el valor económico tiende a ser incierto (Audretsch, 2000). Siguiendo a Schumpeter (1943), las innovaciones radicales son nuevos productos y procesos que son tecnológicamente superiores a los existentes y conducen a la evolución del mercado, asimismo, el concepto que tiene Sen y Ghandforoush (2011) de las innovaciones radicales, es el uso y la funcionalidad de tecnologías que no habían sido identificadas.

Por otro lado, las innovaciones incrementales se caracterizan, primero, por tener un horizonte tiempo más corto, entre 6 y 24 meses y segundo, se da un perfeccionamiento gradual en los productos, utilizando recursos tecnológicos y de conocimiento existentes, además es más fácil de adaptar que las innovaciones radicales (Audretsch, 2000) son significativas en el crecimiento y desarrollo de países emergentes (Porter, 1990). Por otro lado, en países en desarrollo, según los estudios realizados por Porter (1990), Audretsch y Aldridge (2006), Sen y Ghandforoush (2011) concluyen que las innovaciones incrementales son más importantes en la dinámica del crecimiento de las empresas que las innovaciones radicales.

La innovación incremental de productos, se refiere a los cambios en un producto que ayuda a mejorar su rendimiento, reducir sus costos y mejorar su conveniencia o simplemente para anunciar un nuevo modelo de liberación (Sen y Ghandforoush, 2011). El éxito en los productos, es que son sometidos a continua innovación incremental, la reducción de sus

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

costos y efectividad. Es la forma dominante de la innovación y, aunque no es tan trascendental en los productos o procesos como la innovación radical, es igual de importante.

Las innovaciones radicales, no alcanzan su potencial cuando se introducen, en primera instancia, los productos introducidos al mercado en general son difíciles de usar, caros, y limitados en capacidad. La innovación incremental es consecuencia de la innovación radical, debido que los productos necesitan continuidad después del primer lanzamiento (Audretsch y Aldridge, 2006).

Las diferencias y convergencias, entre estos dos tipos es que la innovación incremental adapta el valor de la innovación radical, sin innovación radical, la innovación incremental alcanza un límite. Por el contrario, sin innovación incremental, el potencial habilitado por las innovaciones radicales, no alcanza su máxima expresión (Garcia y Calantone, 2002). Garcia y Calantone (2002), en la siguiente tabla (2.1) explican la diferencia entre innovaciones radicales e incrementales acorde a ciertos parámetros, como la vigencia, la trayectoria de desarrollo, la generación de la idea, los reconocimientos de oportunidades, los procesos, los recursos, las capacidades, los equipos, la estructura de desarrollo entre otros.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Tabla 2.1. Diferencias entre innovación radical e incremental

	INCREMENTAL	RADICAL
Vigencia	Corto plazo: 1 a 2 años	Largo plazo: normalmente entre 5 a 10 años
Trayectoria de desarrollo	Desde la concepción de la idea hasta la comercialización; altos niveles de certidumbre.	Discontinua, interactiva, costosa; por lo general este tipo de innovaciones tiene alto niveles de incertidumbre.
Generación de las ideas y reconocimiento de oportunidades	Flujo continuo de mejoras incrementales; eventos críticos anticipados con tiempo, por los trabajadores, proveedores o clientes.	Las ideas surgen a menudo de manera y fuentes inesperadas, el propósito y objetivo pueden cambiar sobre la marcha.
Proceso	Puede ser formal y establecido por fases.	Es un proceso formal y estructurado, tener en consideración que esto puede obstaculizar en vez de ayudar.
Recursos y capacidades	Las competencias y habilidades necesarias tiene a estar dentro del equipo de trabajo y la mayoría de empresas se preocupan por este tipo de innovaciones.	Existe dificultad para predecir las competencias y habilidades requeridas; por lo general se necesita experiencia adicional externa y flexibilidad.
Equipo de trabajo	Los equipos pueden ser asignarse roles claramente definidos, en función de las habilidades.	En este tipo de innovaciones las habilidades son requeridas, a los equipos se les tiene quedar flexibilidad y asignar recursos.
Estructura de desarrollo	Normalmente un equipo interfuncional funciona dentro de una unidad de negocio.	Se originan en oficinas de Investigación y desarrollo, suele ser gestionado por la persona que propone la innovación.

Fuente: Elaboración propia en base a García y Calantone (2002).

Con base en la tabla anterior, se puede afirmar que ambos tipos de innovación son necesarias y convergentes en una empresa, una permite abrir nuevos mercados, otra adaptarnos a los cambios. Es importante señalar que para que se dé cualquier tipo de innovación en las empresas, existen tanto barreras como determinantes (impulsores) que permiten o impiden que este fenómeno suceda, como se mostrara en las siguientes siguientes.

2.3.3. Barreras a la Innovación

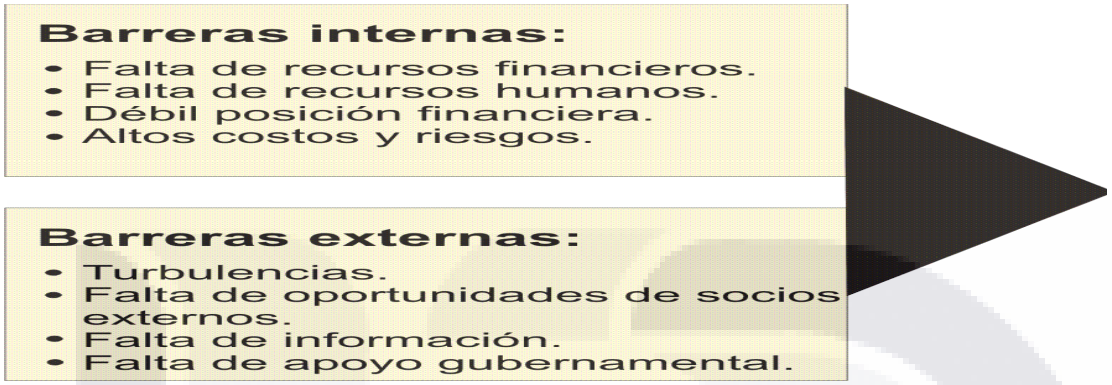
Existen en las empresas diversos factores o barreras que impiden que la innovación se produzca, Madrid-Guijarro, García y Van Auken (2009) definen las barreras de innovación como cualquier factor inhibidor en el proceso de innovación que influya en la decisión de

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

no innovar. La figura siguiente (2.2.) muestra las barreras de innovación enfocadas a las Pymes, divididas en internas y externas:

Figura 2.2. Barreras de la Innovación en Pymes



Fuente: Madrid-Guijarro, García y Van Auken (2009).

Según Hadjimanolis (1999), las Pymes se enfrentan a mayores problemas que las grandes empresas debido de la inadecuada gestión de recursos y los escasos conocimientos internos de la organización. En este sentido, afirman García, Martínez, Maldonado *et al*. (2009) que las empresas enfrentan barreras para innovar que cambian de empresa a empresa, dividiéndose en factores macroeconómicos y microeconómicos, como se señala a continuación:

a) Las barreras externas o macroeconómicas se refieren a factores como la falta información tecnológica, la carencia de recursos, escasez de insumos, falta esquemas financiamiento, regulaciones y riesgo percibido por parte del consumidor.

b) Las barreras internas o microeconómicas suelen ser la falta de experiencia y conocimiento técnico, la carencia de personal capacitado, la falta de recursos económicos y la negación cultural al cambio, principalmente.

En este sentido, señalan que en las Pymes una barrera importante es la resistencia al cambio por parte de los gerentes o dueños, que se deriva principalmente, por el riesgo en el que se incurre al practicar la innovación, otro determinante concluyen, se asocia con el tipo de estrategias implementadas por las empresas. En este sentido, con la finalidad de solucionar

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

esta barrera, Andriani *et al.* (2003) señalaron que las organizaciones deben considerar los riesgos inherentes en los proyectos innovadores y, disminuirlos mediante planteamientos científicos.

Madanmohan (2005), afirma que se debe profundizar en investigaciones acerca de las barreras en innovación con la finalidad de delimitar aspectos específicos en diferentes variantes. En resumen, las barreras que se presentan en la innovación destacan internamente: la falta de recursos financieros e inversión en I+D y en las externas la falta de apoyo gubernamental y acceso al crédito, por otro lado, contrario a dichas barreras existen los determinantes o impulsores de la innovación, por lo que se procederá a analizarlos en la siguiente sección.

2.3.4. Determinantes de la Innovación.

Un modelo de análisis en la literatura científica, asume que la realización de innovaciones por parte de las empresas está influida por un conjunto de variables, las cuales pueden agruparse básicamente en tres bloques y que son determinantes para que exista la innovación (Hadjimanolis, 2000):

a) Factores extra-organizativos, en particular asociados a características del sector al que pertenece la empresa.

b) Las vinculadas a las características de los miembros de la organización, en especial los directivos.

c) Las relativas a la propia organización (por ejemplo, la orientación estratégica o la estructura financiera).

La mayoría de trabajos centrados en las grandes empresas han contrastado el papel principal de los factores externos en la explicación de la innovación. En este sentido, diversos estudios consideran que la intensidad de innovación de la industria determina el

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

tipo de procesos en innovación (Lichtenthaler, 2008), de acuerdo con este planteamiento, existe la relación positiva entre la innovación de las empresas y los gastos en I+D.

Un factor externo que influye en el proceso innovador es el ciclo de vida de la tecnología, en sectores emergentes, las empresas optan por utilizar fuentes externas de innovación (Laursen y Salter, 2006), mientras que en sectores de rápido crecimiento se dificulta la explotación de los recursos internos de las empresas (Gooroochurn y Hanley, 2007), existen diferentes factores o determinantes relacionados con la innovación y son cambiantes en el tiempo, diversos estudios destacan el proceso de innovación como un continuo aprendizaje, donde las empresas parten para realizar el proceso innovador, no sólo de su propia experiencia e investigación, sino, por una gran variedad de fuentes externas entre las que se encuentran los consumidores, las universidades, los consultores, los proveedores, los centros de investigación e incluso otras empresas competidoras (Gooroochurn y Hanley, 2007).

En este contexto, la innovación constituye un proceso prolongado de acumulación de conocimiento a través de las actividades propias de I+D y de la interacción con el ambiente, este proceso ha sido descrito en la literatura reciente bajo el término de "determinante de la innovación", que se traduce como la habilidad de la empresa para reconocer el valor de una nueva información externa, asimilarla y aplicarla con fines comerciales (Cohen y Levinthal, 1989). Avlonitis y Salavou (2007) recopilan y analizan diversos estudios empíricos acerca de los determinantes de la innovación en diferentes y en el mismo sector, los resultados muestran en la siguiente tabla (2.2.).

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Tabla 2.2 Estudios Empíricos sobre los determinantes en la innovación.

Referencias	Determinantes de la Innovación
Hyvärinen (1990)	La participación del personal, invenciones, la ciencia, las diferentes tecnologías, información, la motivación, las actitudes, las horas de trabajo, la educación, la estrategia, la competencia, entre departamentos, apoyo económico, la infraestructura, la contribución política, rama, mercado, hostilidad, la ubicación, los grupos de interés
Hoffman et al. (1998)	Científicos calificados e ingenieros, liderazgo propietario-gerente (y educación), la naturaleza de comercialización y esfuerzos de marketing, el grado de implicación de marketing, las condiciones macroeconómicas, las finanzas, vínculos externos.
Estudios con amplias muestras, distribuidas a través de varias industrias sin comparar los resultados entre los distintos sectores	
Brouwer y Kleinknecht (1996)	Intensidad de I + D, crecimiento de las ventas, la presencia de las PYME, los empleados, la función de I + D. la I + D se centran, la consulta de un centro de innovación, sector, ubicación, conocimiento externo.
Hadjimanolis (2000)	Características del Propietario (edad, educación, experiencia previa, el cosmopolitismo) . Características de las PYMES (tamaño, edad, volumen de ventas, gastos en internacionalización, investigación y desarrollo. El empleo de científicos, el análisis ambiental, la cooperación con los proveedores de tecnología. Factores ambientales (intensidad de la competencia, el cambio ambiental, barreras externas, nivel de redes).
Bougrain y Haudeville (2002)	Cooperación industrial (sector de la producción, los socios técnicos, los vínculos de recursos externos, la intensidad de I + D, número de ejecutivos, la existencia de la oficina de diseño.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

	Los estudios que se limitan al estudio de los factores determinantes en una sola industria
Romijn y (2002) Albaladejo	Perfil profesional del fundador, habilidades de la fuerza laboral, los esfuerzos internos para mejorar tecnología (incluyendo los gastos de I + D, formación, licencias compradas), intensidad de la creación de redes, ventajas de proximidad, el apoyo institucional.
	Los estudios que realizan comparaciones, pero limitados a categorías amplias
Acs y Audretsch (1988, 1990)	I +D y gastos en desarrollo, la intensidad de capital, calidad de miembro-empleado de la cooperativa, coeficiente de concentración, los gastos de publicidad, mano de obra calificada, industria de la empresa empleo en científicos, el valor de los envíos
Kim et al. (1993)	Medio Ambiente (dinamismo, complejidad) Estrategia (exploración, el control interno, la I + D, intensidad, vinculos con la tecnología externa) Estructura (formalización, centralización, profesionalización, intensidad administrativa), Características de alta dirección (control interno, valoración de los riesgos, tolerancia a la ambiguedad
Rogers (2004)	Empleo, la edad, el margen de beneficio, la intensidad del entrenamiento, la formación en gestión, empleado y unión-pertenencia, la comparación de negocio, la creación de redes, la exportación la actividad, la actividad I + D, la intensidad de I + D en la industria, patentes en la industria, acción.
	Los estudios que realizan comparaciones más detalladas, se incluyen las empresas sin embargo, sólo de fabricación
Oerlemans et al.(1998)	Transacción, transformación, infraestructura de conocimiento público, infraestructura de el conocimiento privado, la columna de producción, los intermediarios, la política tecnológica.
Freel (2003)	Gasto nivel de habilidad de los empleados redes, I + D,

Fuente: Elaboración propia con base propia a partir en Avlonitis y Salavou (2007)

En la tabla anterior, se muestra que los determinantes recurrentes en la innovación son: la inversión en I+D, la habilidad de los empleados, la generación de conocimiento, el tipo de sector y el nivel educativo de los directivos (Avlonitis y Salavou, 2007), con la finalidad de tener una visión amplia y clara, en las siguientes secciones, se analizaran los determinantes para cada tipo de innovación.

2.3.4.1. Determinantes de la Innovación en Productos.

Schumpeter (1967) indica que la satisfacción de las necesidades de los consumidores, es la finalidad de toda producción, por lo tanto, la situación económica y empresarial debe ser entendida desde este aspecto, e incluyente en todos los objetivos de las empresas. La producción implica, la combinación de materiales y capacidades disponibles en las organizaciones, en este sentido, la globalización, se traduce en cambios y rupturas del equilibrio económico y empresarial a nivel mundial, lo que significa una oportunidad para

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

las empresas para el surgimiento de nuevos bienes, de métodos de producción, la apertura de mercados, la elección de diferentes formas de financiamiento, la creación de una nueva organización de la industria, etcétera.

Asimismo, el desarrollo de nuevos productos es vital para la supervivencia de las empresas y sobre todo para las Pymes (Ugalde, 2013), sin embargo, el proceso de innovación requiere tiempo y dinero que en ocasiones es escaso para este tipo de empresas. Por ello, es necesario dirigir los esfuerzos para que sean efectivos en la consecución de productos diferenciados que encuentren un nicho en el mercado, aún con la competencia de grandes compañías.

Sakarya (2010) determina en su estudio que la introducción exitosa de nuevos productos se ve influenciada por los esfuerzos en el mercadeo y la localización geográfica de las Pymes. La innovación en productos tener un seguimiento, desde la etapa de conceptualización, desarrollo y comercialización.

Con la finalidad de encontrar determinantes en la innovación en productos, Acs y Audretsch (1988) compararon 247 empresas manufactureras de diferentes tamaños, y concluyeron que el número total de innovaciones, está estrechamente relacionado inversión en I+D y las invenciones patentadas, independientemente del tamaño de las organizaciones. Por otro lado, una vez que la innovación en productos es introducida en el mercado tiende a ser imitada y mejorada, algunos competidores obtendrán provecho de la explotación de estas nuevas ideas, de esta manera, ocurre una secuencia de eventos conocida como "*clustering of innovations*" (Clemence y Doody, 1950).

Desde el punto de vista de Schumpeter (1935), el emprendedor gozará por un tiempo de su posición monopolística por la nueva invención de su producto y, en un mundo de empresas de gran escala y con mayores recursos, la innovación solamente será posible si se protege la ventaja competitiva del innovador, mientras obtiene su recompensa, en otras palabras que los beneficios del nuevo producto es solo durante un ciclo, y dependerá de las empresas la duración del mismo.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Se ha hecho énfasis en agregar un elemento innovador a los productos, que son el diseño y la diferenciación, (Salavou y Lioukas, 2003) para lo cual es importante darle seguimiento al nuevo producto lanzado al mercado. Finalmente, se puede concluir que los determinantes en la innovación en productos es la inversión en I+D y el seguimiento que se le da al producto después de su posicionamiento en el mercado, estos impulsores se observan también en la innovación en procesos, como se analiza en la siguiente sección.

2.3.4.2. Determinantes de la Innovación en Procesos.

En las últimas décadas, la implementación de nuevos métodos de fabricación es fundamental en el proceso de producción y en los sistemas internos, intentando lograr que estos sean más flexibles, en este sentido, Romijn y Albaladejo (2002) investigaron factores en la innovación en procesos concluyendo, que la inversión en I + D es esencial en las tecnologías de procesos.

Por su parte, Tidd (2014) define la innovación de procesos como los cambios en la forma en que los productos o servicios son creados y entregados, se refiere a la introducción de nuevos elementos (por ejemplo, material de entrada, flujo de trabajo e información, especificaciones de tareas y equipos) en la organización de las operaciones del proceso de producción o de servicios que se utilizan para hacer un producto o servicio. Por lo tanto, la innovación de procesos crea procesos de ofertas establecidos en los mercados establecidos que son más eficientes o eficaces (Moore, 2004).

Por otro lado, Rogers (2003), concluyó que un proceso que tiene una orientación, departamento, o personal especializado, enfocado a innovaciones operativas (mejoras de procesos en la empresa) tiene un mejor desenvolvimiento en la innovación en procesos, además, la innovación tecnológica, no es primordial para el crecimiento, cuando una empresa es capaz de imitar procesos tecnológicos de otras compañías (Madanmohan, 2005). Algunos autores como por ejemplo Freel (2003), identifican algunas variables que pueden estar relacionadas con el proceso de innovación como los gastos en I+D (orientado

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

a proceso) y tecnologías (mejora y desarrollo de nuevos procesos), que se emplean para el logro de objetivos (Hyvärinen, 1990; Hadjimanolis, 2000).

Un punto importante que se debe considerar, es que diferentes autores como Kim *et al*. (1993) y Freel, (2003), coinciden en que el proceso de innovación, con frecuencia tiene una influencia importante en la innovación de productos, debido que cuando se producen cambios internos en el aspecto tecnológico, para adecuar, incrementar o mejorar un proceso se originan las innovaciones en productos.

En conclusión, existe diversos factores que determinan la capacidad de innovación de los procesos, entre los más importantes se encuentran, al igual que en la innovación de productos, las inversiones en I+D, la tecnología mediante la mejora y el desarrollo de nuevos procesos, además, específicamente en el tema de la tecnología, esta puede realizarse también mediante la copia o adaptación de los procesos de los competidores, lo cual pudiera aportar cosas importantes en el proceso de la innovación deseada.

2.3.4.3. Determinantes de la Innovación Organizacional

Junto a las formas de innovación (producto y proceso) anteriormente señaladas, una forma menos visible de la innovación, especialmente en las Pymes, es la organizativa que relacionada con la estructura de la organización, los conceptos de negocio, los sistemas de gestión y, las prácticas de recursos humanos. La innovación organizacional es determinada por una compleja división del trabajo, una estructura orgánica y una estrategia de alto riesgo. En este sentido, es fomentada por una estructura descentralizada, la voluntad de intercambiar nuevas ideas, la presencia de recursos de la organización, la disposición a tomar riesgos, y la creencia de que la innovación es importante (Hage, 1999), estas son las características que frecuentemente se encuentran en las empresas innovadoras y emprendedoras.

Basándose en los factores señalados en párrafos anteriores, muestra que el director ejecutivo o empresario tiene una influencia significativa en la dirección y puesta en marcha de la nueva empresa y proyectos, por lo tanto, están en la posición para dirigir la

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

innovación organizacional en la empresa. Finalmente, se encontró que la gestión de los recursos humanos es un predictor de la innovación (Shipton *et al.*, 2006), en este sentido, para que tenga presencia la innovación organizacional, su fuente principal son las características internas, que parecen tener mayor influencia en este tipo de innovación, como lo son el equipo de dirección y el director general, ya que ellos pueden ejercer decisiones importantes de cómo se forma el negocio y los objetivos a corto, mediano y largo plazo, por lo tanto, tienen la capacidad de orientar la dirección de la empresa hacia una innovación organizacional.

2.3.4.4. Determinantes de la Innovación en Marketing.

Los investigadores que se ocupan de la innovación y la economía han destacado mucho la influencia de las entradas en el éxito de las invenciones: las inversiones en I+D (Griliches, 1998), en capital humano (Romer, 1990), etc. Es también conocido que los vínculos entre los diferentes agentes de la sociedad (Edquist, 1997) son un punto crítico en el éxito de la innovación, sobre todo en relación con los usuarios finales y usuarios (von Hippel, 2009).

Esta rama de la literatura, sin embargo, presta muy poca atención a los gastos en marketing, como una manera de invenciones entre los usuarios finales. La comercialización parece ser una actividad residual que no genera ninguna salida física y, por lo tanto, se da escasa atención. Desde la perspectiva del consumidor, el consumo de bienes de edad puede explicarse por la formación de hábitos (Ryder y Heal, 1973); el consumo de otros productos nuevos necesita de una explicación diferente. Lancaster (1966) encuentra la explicación para el consumo de bienes nuevos en nueva combinación, entre características bienes existentes.

Pero eso pone la innovación en una posición en la que sólo la recombinación puede ser explicada. El consumo de una nueva característica ofrecido por un nuevo bien nunca podría explicarse (Swann, 2002).

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Una rama diferente de los economistas con un enfoque menos ortodoxa está afirmando que el consumo de otros productos nuevos, podría ser parcialmente explicado por las necesidades de los consumidores de la novedad (Bianchi, 2002; García-Torres, 2009). Ahora, si lo que los consumidores están buscando es nueva sensación o utilidad, entonces la combinación de I+D que genera el bien, aunado con el marketing, permiten a los consumidores que conozcan los productos, esto determinaría el éxito de la transformación de la innovación, en una invención rentable. Una innovación muy exitosa puede convertirla en un fracaso, sólo porque estas invenciones no son conocidas por los consumidores, es decir, desde antes de la fase de comercialización (García-Torres, 2009).

La literatura de negocios, más cerca de los mecanismos de las empresas y con una perspectiva más microeconómico en el aspecto de la innovación, se ha entendido desde hace tiempo la vital importancia de la comercialización (Urban y Hauser, 1993). La integración de la comercialización y de los departamentos de I+D dentro de las empresas, es uno de los más grandes indicadores de éxito en el mercado de la innovación (Ayers *et al.,* 2001; Becker y Lillemark, 2006). Algunos estudios empíricos se han llevado a cabo para intentar evaluar la elasticidad de los gastos de marketing con respecto a las ventas innovadoras (Sethuraman *et al.,* 2011). Es decir, la dificultad de medir este tema de la innovación, es que cuanto mayor es el nivel de la innovación, más difícil será relacionar la elasticidad de marketing para las ventas innovadoras, es difícil comparar la introducción de una innovación más radical, con la comercialización, si no existe otro grupo de control para relacionarse.

Como se observa en las secciones anteriores, los determinantes para inducir el fenómeno de la innovación en sus diferentes tipos son muy recurrentes, entre los cuales se encuentra primordialmente la inversión en I+D, la escolaridad de los dirigentes de las empresas, el sector y el contexto al que pertenece la empresa y la prioridad que le dan los dirigentes a la mejora continua empresarial, es muy importante señalar que la innovación es diferente para el caso de las grandes empresas y el de las Pymes, debido de las características que cada empresa tiene por cuestiones naturales a su estructura, por lo cual se procederá a dar

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

detalles acerca de estas características, que son tan importantes para esta investigación debido que es la muestra y donde se enfoca el análisis.

2.3.5. Características de la innovación en Pymes

El desempeño de las Pymes se encuentra, en general, determinado por las actividades que llevan a cabo y los resultados obtenidos en términos de innovación (Pavitt, 2002), El análisis de las características para la innovación en las Pymes se encuentran en dos corrientes teóricas (Avlonitis, y Salavou, 2007):

- Las empresas que ponen énfasis en las decisiones y capacidades internas.
- Las empresas que se refieren a condicionantes del entorno y las instituciones como un rol clave de la inserción de las Pymes a la innovación.

El primer enfoque, se agrupa en la Teoría de Recursos y Capacidades (Wernerfelt, 1984; Barney, 1991; Grant, 1991), que considera fundamentalmente a los factores internos de las organizaciones como determinantes en la competitividad y desarrollo de las empresas. El segundo, se basa principalmente en el desarrollo de las empresas con el entorno, ya sea en sistemas locales o internacionales, dependiendo en la economía del país en el que se encuentre ubicado, si es un país desarrollado o en vías de desarrollo, así como los apoyos y políticas públicas del gobierno (Avlonitis, y Salavou, 2007).

Acs y Audretsch (1987), afirman que una mayor intensidad en actividades innovativas de las Pymes respecto a las grandes, afecta positivamente la participación de las primeras en la industria, es decir, las Pymes pueden compensar su desventaja de tamaño, por ejemplo, intensificando sus actividades en I+D, en este sentido, afirma Buesa (2002) que la existencia y participación en redes locales empresariales, es clave para las actividades de innovación en las Pymes debido a que:

- Facilita la internalización de los elementos del proceso innovativo en su conjunto.
- Permite obtener economías de escala en el proceso innovativo.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

- Mejora el acceso a conocimientos, tecnologías, de carácter específico y activos complementarios.
- Reduce los riesgos de la actividad innovativa.
- Permite el intercambio de conocimiento y, por ende, la obtención de información y servicios especializados para emprender la actividad innovativa.

En el contexto sobre las redes locales afirma Pavitt (1984) que la relevancia relativa de los agentes con los que las Pymes se vinculan, no es homogénea, por ejemplo, los proveedores juegan un rol importante para de incentivar y colaborar con la innovación en las Pymes; por el contrario, los clientes no presentan un rol tan vital al respecto, esto responde a que la innovación de producto en las Pymes es estimulada a través de mecanismos de empuje de la tecnología y no por la demanda.

En este sentido, una amplia corriente de la literatura se ha dedicado al estudio de los factores que influyen en el desarrollo de innovaciones por parte de las empresas, sin embargo, el análisis suele centrarse en las grandes empresas, dado que tradicionalmente las principales innovaciones suelen asociarse a las grandes multinacionales (Vossen, 1998).

Siguiendo a Hadjimanolis (2000), es un hecho reconocido en la literatura la existencia de diferencias entre grandes empresas y las Pymes en relación a las posibles ventajas que ambos tipos de firmas presentan en el desarrollo de innovaciones, por ejemplo, si bien las grandes empresas parecen tener ciertas ventajas relativas para desarrollar innovaciones en industrias intensivas en capital donde pueden aparecer economías de escala, las Pymes podrían tener éxito en industrias en las que la mano de obra cualificada represente un factor importante (Rodríguez y Platero, 2011).

Por otro lado, las grandes empresas y las Pymes muestran también diferencias en la dotación de los recursos necesarios para desarrollar actividades de innovación, en general, se acepta que las Pymes tienden a tener una mayor escasez de recursos, menor influencia en el mercado, y mecanismos de comunicación más informales que las empresas grandes (Rodríguez y Platero, 2011), en cambio, ciertos estudios defienden que las fortalezas en

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

materia de innovación de las Pymes no se basan tanto en la disponibilidad de recursos (al menos de tipo tangible) sino en ciertas características de comportamiento, más vinculadas a la figura de los directivos, como consecuencia, pueden detectarse ciertas diferencias en la adopción de estrategias de innovación entre las Pymes y las grandes empresas (Vossen, 1998).

Las Pymes, suelen encontrar serias dificultades para adaptar o desarrollar innovaciones en su particular escala de recursos y mercado, puesto que no disponen, en la mayoría de los casos, de infraestructuras de investigación ni les es fácil el acceso a los recursos financieros. Esta debilidad financiera de las empresas es un obstáculo para acometer proyectos, en el ámbito de la innovación, cuyos procesos de maduración representan un periodo de tiempo excesivo para un gran segmento de las Pymes (Shipton *et al.* 2006), sin embargo, Acs y Audretsch (1988), concluyeron que la mitad del número de innovaciones provienen de las Pymes.

Damanpour (1992) concluyó que el tamaño está relacionado positivamente con la innovación en las empresas de fabricación, esto se debe a que las organizaciones más grandes suelen mayor estructura y empleados mejor calificados profesionalmente, sin embargo, las Pymes también pueden beneficiarse de su tamaño, debido que son más flexibles y tienen mejores oportunidades para adaptarse a las situaciones, además, los cambios pueden ser realizados rápidamente y aplicados de la misma manera y añade que se debe considerar el sector al que pertenecen las organizaciones.

En este sentido, Hausman (2005) considera que las Pymes que trabajan en un entorno de competencia serán más innovadoras que las empresas que están trabajando en un entorno reducido de vendedores, o dicho de otra manera en un mercado oligopólico, un problema importante, que surge cuando se trata de comparar la capacidad de innovación de las empresas grandes y Pymes.

En las Pymes, el equipo directivo está formado por un número menor de personas que en las grandes empresas, en general, el propietario o gerente es en realidad la única persona

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

del equipo de gestión, por lo tanto, se puede esperar que ejerza influencia en la empresa, es por ello, que uno de los factores que son investigados del propietario o gerente, es la formación académica y los años de experiencia, ya que tiene resultados directos con la innovación de la Pymes (Hoffman *et al.,* 1998; Romijn y Albaladejo, 2002).

En este sentido, Hadjimanolis (2000) investigó diversos antecedentes de la innovación en las Pymes en Chipre, como por ejemplo, el nivel educativo, la edad y la experiencia empresarial, determinó que el nivel educativo de los gerentes o dueños no tuvo influencia significativa con el nivel de innovación, sin embargo, que la experiencia empresarial tiene una influencia positiva en la innovación de las organizaciones, además, la edad del propietario tiene una influencia negativa en la capacidad de innovación, esto responde a que las personas de mayor edad, son más resistentes al cambio.

Asimismo, después de analizar los determinantes que producen las innovaciones en las organizaciones, se procederá en la siguiente sección, a estudiar la relación acerca de la innovación y el desempeño empresarial, una vez, la que la innovación fue realizada

2.3.6. Innovación y Desempeño.

Para juzgar el desempeño de una empresa, se requiere medir el grado de innovación en ella (Balwin y Johnson, 1995).En este sentido, el medio empresarial y académico consideran a la innovación, como una estrategia que permite impulsar el crecimiento y el desempeño empresarial y, por ello, ser un factor determinante en la consecución de utilidades económicas (Sorescu y Spanjol, 2008). Vermeleun (2004), considera que la innovación permite a las empresas lograr ventajas competitivas sostenibles en el tiempo.

En este sentido, la innovación permite a que las empresas logren un mayor desempeño empresarial ofreciendo una mayor variedad de productos valiosos, diferentes, inimitables y diferenciados, por ello, la evidencia empírica, de carácter microeconómico, sostiene que las innovaciones tienen un efecto positivo sobre el crecimiento de la empresa (Zahra *et al.,* 2000). Para Van Auken *et al.* (2008), la innovación impacta positivamente en el desempeño

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

de las empresas en cuatro dimensiones: el enfocado a las relaciones humanas, el de los procesos internos, en los sistemas abiertos y en las metas u objetivos empresariales.

Por su parte, Diederen *et al*. (2002) concluyen que los las empresas innovadoras muestran significativamente mayores ganancias y cifras de crecimiento en sus diferentes sectores que las empresas que no son innovadoras. Kleinknecht y Mohnen (2002) concluyen que el uso de conocimiento externo transformado innovación y tecnología, impacta positiva y significativamente en el desempeño empresarial. Por su parte, Geroski y Machin (1992) sugieren que la innovación provoca un aumento en la rentabilidad y en el crecimiento en las ventas de la empresa.Un estudio de las Pymes británicas realizado por el Centro de Investigación de Cambridge de Pequeños Negocios (1999), arrojó que el 80% de las empresas que realizaron actividades de innovación, consiguieron ampliar su mercado. Hughes (2001), encontró que las Pymes británicas altamente innovadoras aumentaron su utilidad.

Asimismo, Hsueh y Tu (2004), realizaron un estudio en Taiwan a una muestra de 1,047 empresas, concluyendo que la acción innovadora, tuvo un impacto en el incremento de las ventas. Bastida y Garcia (2005), al verificar empíricamente la relación entre el grado de innovación y el rendimiento de las empresas, mediante una muestra de 1,170 Pymes encontraron que el uso de la innovación, influye de forma positiva en el rendimiento, especialmente en las pequeñas empresas y de baja tecnología, no siendo así, en las medianas empresas y que utilizan alta tecnología, por su parte, Van Auken, Madrid Guijarro y García (2008) encontraron que la innovación impacta positivamente en el rendimiento de las Pymes de baja y. alta tecnología, respectivamente.

Asimismo, en una investigación que se analizó el efecto que provocan los distintos tipos de innovación en el rendimiento de las Pymes en el Estado de Aguascalientes, México, Maldonado *et al.*(2009), encontraron que las empresas que innovaron en sus productos, obtuvieron una mayor eficiencia, elevaron su rentabilidad y adaptabilidad. Por su parte, Fernández y Peña (2009), determinaron que el desarrollo de una estrategia formal en innovación tecnológica, específicamente, tiene mayor relevancia en el desarrollo de

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

ventajas competitivas, sin embargo, es esencial que las organizaciones recuperen la inversión efectuada, de lo contrario, el desempeño puede ser negativo (Feeny y Rogers, 2003).

Es importante señalar que en la mayoría de los estudios se encuentra una relación positiva de la innovación y el desempeño, sin embargo, otros autores, como Geroski y Machin (1992) no encontraron diferencias significativas en el crecimiento empresarial entre innovadores y, no innovadores. Asimismo, Heunks (1998) sugiere que la innovación en el corto plazo, puede llevar riesgos de inversión, en mano de obra y bajos beneficios de manera inmediata debido a los costos en que se incurre, debido de la diversidad en los resultados, la investigación acerca de la influencia que tiene la innovación en el desempeño, no es determinante, ni concluyente (Damanpour, 1996).

2.4 El Desempeño

El desempeño es un concepto multidimensional y, dependerá de los indicadores que se utilicen para evaluarlo. Asimismo, en el mundo empresarial contemporáneo, caracterizado por las exigencias cada vez más elevadas, es necesario el incrementar al máximo la eficiencia y la eficacia, mediante diferentes estrategias organizacionales, con el fin de lograr los objetivos trazados por las empresas.

2.4.1. Conceptualización del desempeño.

El término“desempeño” o “performance” se utiliza amplia y libremente en la literatura para referirse a diversos aspectos que son medibles dentro de una organización. Lebas (1995) considera que no existe un consenso de lo que el desempeño realmente significa y puede ser: desde la eficiencia, hasta el rendimiento de alguna inversión. Otros términos similares aparecen en la literatura como sinónimos del desempeño, tales como: el “éxito", el “valor" y la “eficacia". Ante esta disyuntiva, Ritter y Gemunden (2004) analizaron el concepto de éxito en comparativa con el término desempeño obteniendo como resultado que son

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

conceptos diferentes debido de que el éxito, es un concepto positivo que está presente o ausente, mientras que el desempeño puede ser positivo o negativo.

Por los diferentes sinónimos y, diferentes percepciones que pudiera originar al lector cuando se usa el término desempeño empresarial, se analizará el significado que tienen estos dos conceptos según la Real Academia de la Lengua (2014), la cual define el término desempeño como: la acción de desempeñar algo, y el término empresa se define como: la unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos, por lo tanto, desde este enfoque se puede definir que el desempeño empresarial es la forma en que se desarrollan cada una de las partes que componen la organización, tanto interna como externamente, con la finalidad de alcanzar metas y objetivos, lo que es coincidente con la definición de Singh, (1993) que señala que el concepto de desempeño empresarial se define como un cumplimiento, ejecución o logro, que denota un resultado cuantificado o una serie de resultados obtenidos, tanto internos como externos.

2.4.2. Desempeño Empresarial

El desempeño no son datos exclusivamente financieros, también se ve reflejado mediante: el nivel de calidad, la satisfacción en los clientes, el grado de innovación, el posicionamiento en el mercado y el impacto dentro de una sociedad, entre otras; reflejan de forma integral el desempeño de la organización; algunos resultados obtenidos por una organización en un momento dado, no son los inicialmente previstos, o la organización no tiene control los mismos, debido de ello, para medir el desempeño de la entidad, se debe tener un seguimiento, de lo presupuestado con lo tangible (Lebas,1995), en este sentido, Taticchi *et al.* (2008), sostienen que el desempeño empresarial debe ser estructurado, de tal manera que sea medible por parte de las organizaciones.

Las empresas han entendido que para ser competitivos, es necesario monitorear y analizar lo que se está realizando, por ello, la medición en el desempeño es reconocida como un

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

elemento crucial en las organizaciones, lo que ha generado que las empresas tengan la necesidad de controlar la actividades internas y externas que realizan (Taticchi *et al.,* 2008).

En este sentido, el desempeño empresarial se mide generalmente, desde dos enfoques, por un lado, la perspectiva financiera (objetivo) y por el otro, el enfoque no financiero (subjetivo). El primero se caracteriza por utilizar datos precisos donde no existen las interpretaciones individuales, sino lo que se encuentra específicamente en números exactos como: el crecimiento en ventas, la rentabilidad, el rendimiento entre otros., mientras que en el enfoque no financiero (subjetivo) propone el valorar el desempeño a través de las percepciones de eficiencia o satisfacción que manifiestan los integrantes de la organización con respecto a elementos como pueden ser: alcance de objetivos, el éxito financiero, la productividad, el nivel de satisfacción proporcionado a los clientes, entre otros (Sharma *et al.,* 2005).

Sharma *et al.* (2005), señalan que cada vez son más los directivos que están cambiando los sistemas de medición del desempeño financieros de sus empresas para buscar medidas no financieras y encontrar fuentes para la construcción de ventajas competitivas; debido de la perspectiva integral que proporciona este tipo de medición, ya que se pueden incorporar más elementos que no son necesariamente numéricos, pero son igual o más importantes a la evaluación empresarial.

Los conceptos de desempeño financiero (u objetivo) o no financiero (subjetivo) son empíricamente y teóricamente relacionados, sin embargo, existen diferencias importantes, por ejemplo, las empresas pueden invertir en crecimiento a largo plazo, sacrificando así los beneficios a corto plazo, lo que significa, que su desempeño será relativamente bajo los primeros meses, aunque esto no significa necesariamente, que la empresa tenga problemas de crecimiento, lo que reflejará un desempeño eficaz desde el punto de vista subjetivo, pero un desempeño deficiente los primeros meses desde el enfoque financiero, aunque, en la mayoría de las ocasiones los resultados serán concordantes (Taticchi *et al.,* 2008).

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

En este sentido, existen estudios que buscan establecer una diferenciación, entre la medición financiera y la o no financiera, acerca del desempeño empresarial, sin embargo, las conclusiones señalan la no existencia de diferencias significativas entre resultados obtenidos por ambas vías, por el contrario, existe consistencia y alta correlación entre los hallazgos de medición del desempeño efectuado a través de los dos métodos (Houthoofd, 2009).

En este sentido, Runyan, Droge y Swinney (2008), concluyen que en las Pymes el enfoque indicado para medir el desempeño, es el no financieros debido que estas organizaciones no planifican sistemáticamente, frecuentemente carecen de metas exactas, no elaboran registros eficientes y su interés financiero se centra en asegurar el flujo de efectivo para sostener el negocio, por tanto, lo que se acerca con cierta exactitud a su desempeño empresarial, es la satisfacción o insatisfacción por el funcionamiento general de la empresa, a partir desde la perspectiva del éxito alcanzado.

Otros argumentos a favor del uso del método no financiero en las Pymes son imposibilidad de valorar el desempeño de las empresas, a partir de cifras financieras, ya que en su mayoría son inexactas y diversos factores empresariales que no son medibles con datos duros, por ejemplo: situaciones clave en las empresas en las que la percepción o interpretación del gerente o dueño del funcionamiento de la organización, es la más importante. Asimismo, se considera que la valoración de datos como las ventas o la rentabilidad, no es coherente con los conceptos más amplios de eficacia y eficiencia que se manejan actualmente en las empresas (Runyan, Droge y Swinney, 2008).

Ya que no existe un consenso sobre la medición del desempeño, debido de los pros y contras que pudieran tener cada enfoque, se hace necesario el identificar los indicadores del desempeño utilizados y aceptados en el ámbito científico y empresarial, para tener una visión clara de qué tipo de medición es la más conveniente en el trabajo de campo que se realizará, así como también, el analizar cuál es la más adecuada para los objetivos perseguidos en la presente investigación, por lo que se procederá a detallar en la siguiente sección algunos de los indicadores del desempeño.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

2.4.3. Indicadores de desempeño

Bititci *et al.* (1997), definen los indicadores del desempeño como los signos vitales de la organización, ya que mediante ellos se comprende, se gestionar y mejoran las organizaciones. Los indicadores del desempeño miden, el cumplimiento de los objetivos, la satisfacción de los clientes, los procesos de producción y si es necesario la realización de mejoras. En este sentido, se pueden definir los indicadores de desempeño como las características medibles de los productos, servicios, procesos y operaciones que una organización. Un sistema eficaz del desempeño, dependerá en gran medida de los indicadores utilizados para definir el comportamiento de la organización, desde diferentes perspectivas, por lo tanto, es importante diseñar los indicadores a fin de que se relacionen directamente con los objetivos de la empresa.

Asimismo, debido de la diversidad en los indicadores del desempeño, es importante el analizar algunas métricas propuestas y utilizadas por diferentes investigadores que pueden ilustrar las variables del desempeño; por lo que a continuación se muestra en la siguiente tabla (2.3.) un resumen de los indicadores desde el enfoque financiero y el no financiero, que han sido utilizados en diferentes estudios.

Tabla 2.3. Resumen de indicadores empleados para la medición del desempeño empresarial

Autor (es)	Dimensiones	Indicadores
Camisón y Villar López (2010).	Desempeño económico/ Financiero.	• Retorno de los recursos. • Incremento de las ventas. • Incremento en la participación en el mercado.
Frank, Kessler y Fink (2010).	Desempeño económico/ Financiero.	• Crecimiento de las ventas en relación con los competidores. • Flujo de efectivo en relación a los competidores. • Ventas.
Houthoofd (2009).	Desempeño económico/ Financiero.	• Crecimiento de las ventas. • Margen de utilidad sobre ventas brutas.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Azizi, Ansari y Haghighi (2009).	Desempeño Financiero.	• Retorno del capital invertido. • Participación de mercado en comparación a competidores. • Incremento del rendimiento. • Incremento de las ventas. • Rentabilidad de las unidades del negocio. • Porcentaje de utilidad sobre ventas. • Logro de objetivos financiero.
	Desempeño no financiero.	• Satisfacción de los clientes. • Valor percibido por los clientes. • Cumplimiento de expectativas. • Habilidad para adquirir nuevos clientes.
Runyan, Droge y Swinney (2008).	Desempeño económico/ Financiero.	• Crecimiento de las Ventas. • Utilidad a partir de las ventas. • Rendimiento neto. • Rendimiento bruto.
	Desempeño Operativo.	• Flujo de efectivo. • Crecimiento en el número de empleados. • Rendimiento por empleado. • Retorno de los recursos invertidos.
Shoobridge (2006).	Desempeño Financiero.	• Retorno de las inversiones de los accionistas. • Retorno del capital. • Porcentaje de margen de utilidad. • Cobertura de Intereses. • Liquidez. • Solvencia.
Hult, *et al.* (2007).	Desempeño Financiero.	• Rentabilidad. • Retorno de la inversión. • Flujo de efectivo.
Olson, Slater y Hult (2005). **Jaworsky y Kohli (1993).** **Rodríguez (2005).**	Desempeño General.	• Crecimiento de las ventas. • Cumplimiento de expectativas. • Desempeño comparado con el de principales competidores. • Grado de satisfacción de los directivos con el • Desempeño. • Ventas. • Crecimiento de las ventas.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Dhanaraj y Beamish (2003).	Desempeño económico/ Financiero.	• Cuota lograda en el mercado meta. • Rentabilidad. • Retorno de la inversión. • Margen bruto de utilidad.
Pelham (1993).	Desempeño económico/ Financiero. Desempeño de mercado. Desempeño en la atención al consumidor.	• Rentabilidad. • Crecimiento. • Participación de mercado. • Calidad relativa del producto. • Éxito de nuevos productos. • Retención de clientes.

Fuente: Mojica (2012).

En el resumen presentado anteriormente (tabla 2.3.), se puede observar que existen diversos indicadores que son recurrentes para medir el desempeño desde la perspectiva financiera, esto se debe en gran parte a que es un enfoque cuantitativo por lo que se basa en razones financieras, como lo son: el crecimiento, las ventas, la liquidez, la rentabilidad, el retorno de la inversión, entre otros. Estos indicadores en su mayoría son exactos y puede arrojar información fidedigna, con la condicionante que la información contable y financiera en la que se base el análisis sea exacta, transparente, eficiente y confiable, sin embargo, se tiene que considerar para la presente investigación que el acceso a la información financiera de las organizaciones resulta bastante complicado, por la situación de incertidumbre en la que se encuentra México.

Asimismo, otro inconveniente para el uso de un método financiero es que la información por parte de las Pymes, sea exacta y fidedigna, por lo que resulta conveniente para los objetivos de la presente tesis doctoral, el enfoque no financiero, por otro lado, es importante el señalar que los indicadores del desempeño varían dependiendo de la organización, por lo que resulta importante el analizar los utilizados en las Pymes.

2.4.3.1. El desempeño en las Pymes

En este contexto, la mayoría de los estudios sobre las mediciones de desempeño se han centrado principalmente en las grandes corporaciones, por lo que las Pymes tienen que recurrir a instrumentos de medición y teorías de dudosa validez para este tipo de empresas.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

En este sentido, las Pymes tienen, debido a su tamaño y dotación de recursos, una manera menos burocrática de realizar sus operaciones, por lo que puede ser inadecuado el utilizar los indicadores tanto para grandes empresas como para Pymes (Hausman, 2005).

Medir el desempeño de las Pymes en el entorno económico actual es un desafío para los investigadores y directivos. En este sentido, la aptitud o capacidad que tienen las Pymes para generar recursos o resultados con los capitales invertidos, se ha convertido, en las últimas décadas, en el indicador más habitual para medir el nivel de acierto o fracaso de las empresas lo que permite el evaluar, a partir de valores reales obtenidos, la eficacia de la estrategia implementada y efectuar, por tanto, comparaciones sobre la posición competitiva de la organización en el entorno socioeconómico en el que se encuentra. Asimismo, la medición del desempeño en las Pymes presenta disyuntivas en la investigación, de los que es posible señala los siguientes (Davidson y Dutia, 1991):

- Los parámetros de entrada cuantitativos y cualitativos deben ser incorporados de una manera óptima en los modelos de evaluación de desempeño.
- Parámetros de entrada no financieros, tales como tamaño de la empresa y la edad (entre otros), debe ser incorporado en los modelos de valuación.
- Las variaciones que presentan las Pymes en lo que respecta a la nacionalidad de la empresa, sector de actividad, tamaño de la empresa, y edad de la empresa se debe tener al medir el desempeño.
- La limitada información existente disponible en la contabilidad de las Pymes, debe ser utilizada de manera óptima.

Las Pymes en general, son renuentes a revelar públicamente la información financiera que poseen, por lo que los investigadores han tenido la necesidad de utilizar medidas subjetivas en la evaluación del desempeño en este tipo de organizaciones.

2.5 Escalas del Financiamiento, Innovación y Desempeño.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Enseguida se identifican y analizan instrumentos de medición utilizados en otras investigaciones para las tres variables del presente estudio, con la finalidad de encontrar los más aptos para el logro de los objetivos perseguidos en la presente tesis doctoral, es importante el subrayar que se utilizara el enfoque no financiero debido de las razones señaladas en secciones anteriores.

2.5.1 Escalas del Financiamiento

Como se ya se señaló, el estudio de las finanzas corporativas, ha enfocado sus esfuerzos al estudio del financiamiento y a las vertientes que este puede tener. Estudios recientes explican el financiamiento desde diversos enfoques, como lo son: las restricciones crediticias, el plazo del crédito, la estructura de capital, entre otros, sin embargo, es importante el señalar, que es una variable de estudio relativamente reciente, ya que anteriormente se analizaba en conjunto con las finanzas y no de manera independiente.

En este sentido, García, Martínez y Aragón (2011), realizaron un análisis a 1,989 gerentes de Pymes Iberoamericanas acerca diferentes aspectos empresariales, con dos objetivos el de determinar fortalezas y debilidades y de elaborar propuestas de actuación para la mejora de competitividad y éxito en la Pymes. En este estudio retoma la Teoría de las Preferencias Jerárquicas al analizar el uso que tienen en las diversas fuentes del financiamiento, como se detalla a continuación:

1. En el caso de las decisiones de inversión, indique el grado de utilización de las siguientes fuentes financieras.

    a) Fondos propios (beneficios, reservas)
    b) Financiamiento ajeno (préstamos bancarios, etc.)
    c) Ampliaciones de capital

Las conclusiones fueron las siguientes: por lo que se refiere a las fuentes de financiamiento, la de mayor uso es la reinversión de las utilidades, seguida de la ampliación de capital y por

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

último, el financiamiento externo. Otro hallazgo, fue que las empresas con mayor cantidad de trabajadores, son las que optaron por tener diferentes tipos de financiamiento, lo que se puede traducir, según estos autores, por un lado, que entre más grandes sean las empresas mayor versatilidad presentarán al momento de financiarse, por el acceso al crédito que poseen y en segundo lugar, se financian de una forma más elaborada y planeada, con respecto de las Pymes.

Por otro lado, en un estudio de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en conjunto con la Agencia Española de Cooperación Internacional y Desarrollo (AECID) realizado en Costa Rica en el 2011, enfocan sus esfuerzos en analizar las restricciones crediticias que tienen las Pymes y por otro lado, el delimitar las implicaciones financieras con la finalidad de asegurar el funcionamiento correcto de los recursos. Para medir la variable del financiamiento utilizaron la siguiente encuesta:

1.- ¿Cuando esa empresa ha tenido necesidades financieras importantes, las ha financiado con fondos propios, con préstamos o con ambos?

1. Ingresos propios
2. Préstamos (Pase a pr4)
3. Ambos (Pase a pr4)

2.- ¿Alguna vez ha solicitado un préstamo para esa empresa?

1. Si (pase a pr4) 2. No

3 ¿Cree que con un préstamo podría mejorar esa empresa?

1. Si (Pase a pr9) 2. No (Pase a pr9)

4.- La última vez que pidieron un préstamo en esa empresa ¿en qué lo usaron?

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

01. Propiedad
02. Maquinaria
03. Equipo
04. Vehículo 05. Estudios/Capacit
06. Planilla
07. Franquicias
08. Patentes y Licencias 09. Inventario
10. Mobiliario
11. Equipo de cómputo
8. Otro:_____

5 ¿Con qué garantizan el pago de los préstamos?

01. Firma personal
02. Documento (bono, letra)
03. Avales personales (fianzas)
04. Garantías reales
05. Garantías reales de la empresa
06. Descuento de factura (Factoreo)
07. Alquiler con opción de compra (LEASING)
08. Otro:

6 ¿Actualmente qué porcentaje de los ingresos mensuales de la empresa dedica al pago de los préstamos?

Porcentaje _____ por ciento 00. Ninguno

7 ¿A esa empresa alguna vez le han rechazado un préstamo?

1. Si 2. No (pase a pr9)

8 ¿Por qué se lo rechazaron la última vez?

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

1. Falta de garantía
2. Falta de experiencia en el negocio
3. Por no tener contabilidad
4. Por no estar inscritos en la caja
5. Porque le falta capacidad de pago

Otro:

9 ¿Durante el 2006 o el presente año perdió oportunidades de ventas por no conseguir capital de trabajo?

1. Si 2. No

10 ¿Y actualmente cuál es la principal fuente de financiamiento de esa empresa?

01. Ingresos del negocio
02. Prestamos de familiares o amigos
03. Prestamistas individuales o casas de préstamos no regulados
04. Financieras privadas
05. Crédito de proveedores
06. Bancos públicos
07. Bancos privados
08. Tarjeta de crédito
09. Descuento de documentos (factoreo)
10. Cooperativas
11. Organizaciones microfinancieras

Otras:

11 ¿Y cuál es la segunda más importante?

Responda con base de códigos de pregunta anterior

Codigo _____ 98. Solo una fuente

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

12 ¿Esa empresa ofrece algún tipo de crédito a los clientes? ¿Qué tipos de crédito ofrece?

Lea las opciones

1. No ofrece crédito
2. Crédito directo desde su empresa
3. Créditos con entidades financieras (préstamos de bancos)
4. Acepta tarjeta de crédito
5. Convenios

Otros:

Los resultados que obtuvieron de la escala implementada anteriormente se desarrollan de la siguiente manera: La mayoría de las Pymes costarricenses, indistintamente de su grado de madurez, financiaron el inicio de sus operaciones únicamente con recursos propios (68%). De hecho, sólo escaso más de una cuarta parte de las Pymes (29%) logró obtener algún préstamo durante el inicio de sus labores, asimismo, un tercio de las Pymes (39%) han financiado sus necesidades más importantes mediante el crédito o con una combinación de préstamos y recursos propios. Aunque la mayoría de las Pymes están involucradas en procesos de inversión (74%), el financiamiento para estos fines, proviene en la gran mayoría de los casos de recursos propios (89%), en este sentido, sólo el 6% de las Pymes ha logrado obtener financiamiento del sistema bancario.

Como se señaló anteriormente, el financiamiento generalmente se medía como parte de las finanzas, es por ello que existen diversas escalas en las que incluyen estas dos variables un ejemplo de ello, es el utilizado por la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas AECA, (1995) como se muestra a continuación:

Tabla 2.4. Escala AECA (1995)

12.- Estrategia de inversión y producción del sector …		**Total desacuerdo**				**Total acuerdo**
FA1	Las inversiones se realizan con recursos aportados por los accionistas	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

FA2	La empresa ha realizado o espera fusionarse o adquirir negocios del mismo giro	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
FA3	El incremento en la demanda ha provocado la compra de más maquinaria	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
FA4	La elaboración de los productos es repetitiva y estandarizada	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
FA5	La maquinaria utilizada en producción es especializada y diferente a la del sector	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
FA6	Se ha remplazado maquinaria por otra más moderna y eficiente	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
3.- Control interno del sector…		**Total desacuerdo**				**Total acuerdo**
IC1	Sistemas de información gerenciales: ERP, Cuadro de mando integral etc…	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
IC2	Implantación de contabilidad de costos	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
IC3	Control presupuestal	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
IC4	Los costos de las entregas de los productos con nuestros proveedores son bajos	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
IC5	Los costos de las materias primas e insumos con nuestros proveedores son bajos	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
IC6	Los costos de producción en nuestra empresa son bajos	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**

Fuente: Escala AECA (1995)

La escala anterior, se basa primordialmente y hace énfasis sobre el posicionamiento financiero que se tiene dentro del sector donde desarrolla sus operaciones. Por otro lado, mide los costos que tiene la empresa en comparación con sus competidores, sin embargo, la

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

escala contiene solo una pregunta que se enfoca en el financiamiento de las empresas, por lo que este cuestionario no es concordante con los objetivos de la presente investigación.

Por otro lado, una de las instituciones gubernamentales en México que se ocupan en el financiamiento de las empresas es Nacional Financiera, S.N.C., (NAFIN) que se considera una Banca de Desarrollo, que tiene como objetivo principal el promover el ahorro y la inversión, así como canalizar apoyos financieros a través de la gestión de proyectos. NAFIN realiza de una manera periódica investigaciones, para analizar las condiciones de las empresas respecto a diversos aspectos financieros, con la finalidad de ofrecer mejor servicio y adaptarse a las condiciones reales que tienen las Pymes.

Las realizadas por NAFIN se basan primordialmente en el enfoque financiero como: la comparación de tasas de interés con otras instituciones de crédito, el cumplimiento en el pago de la deuda, la facilidad en el otorgamiento del crédito, el número de accesos a créditos, los créditos denegados etc. Esto debido que es la información que ellos ocupan para el ofrecimiento de sus servicios.

Es importante el señalar que las escalas anteriormente presentadas no están acorde con los objetivos de la presente investigación. Asimismo, se lograron identificar otros tipos de escalas en diferentes países de Europa y Estados Unidos de América, sin embargo, no fueron contempladas debido que sus mediciones sobre el financiamiento son con base a datos duros de las empresas, por la facilidad que tanto sus políticas públicas como empresariales se los permiten, caso contrario a México.

En resumen, no se logró localizar una escala con preguntas de tipo cualitativa que abordara el financiamiento desde el enfoque en el que se realiza esta investigación, por lo que se decidió a realizarla con base a otras previamente validadas y aplicadas, así como a complementar dicha encuesta con base en lo señalado en la literatura. La escala que se desarrolló y aplicó para la presente investigación, se muestra a continuación:

Tabla 2.5. Escala adaptada para investigación

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

FINANCIAMIENTO						
Indique la importancia que tienen para su empresa las siguientes fuentes de financiamiento internas...		**Baja Importancia**				**Alta Importancia**
FFI 1	Reinversión de utilidades	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
FFI 2	Aportaciones de los socios	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
FFI 3	Incorporación de nuevos socios	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Indique la importancia que tienen para su empresa las siguientes fuentes de financiamiento externas...		**Baja Importancia**				**Alta Importancia**
FFE1	Préstamos de familiares o amigos	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
FFE2	Prestamistas particulares o casas de préstamos no regulados	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
FFE3	Prestamos gubernamentales	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
FFE4	Crédito de Proveedores	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
FFE5	Bancos comerciales	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
FFE6	Cajas de Ahorro	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
FFE7	Tarjetas de crédito	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
FFE8	Arrendamiento (leasing)	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
FFE8	Factoraje Financiero	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**

Fuente: Sorgob (2005); Daskalakis y Psillaki (2005)

Indique la importancia que tuvieron en su decisión los siguientes aspectos al momento de solicitar el financiamiento...		**Baja Importancia**				**Alta Importancia**
FAE1	Requisitos por parte del acreedor	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
FAE2	Tasas de interés	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
FAE3	Conveniencia en el plazo de acuerdo con la capacidad de pago	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
FAE4	Rapidez en el que se otorga el crédito por parte del acreedor	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
FAE5	Ahorro en los impuestos debido del pago del crédito	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
FAE6	Monto del crédito otorgado por parte del acreedor	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**

Fuente: Fosu (2013), Briozzo y Vigier (2007)

Con base en el financiamiento más importante y trascendental obtenido por su empresa en los últimos 5 años. Señale el plazo de financiamiento:

0 a 3 meses	12 a 60 meses
A 6 meses	Más de 60 meses
6 a 12 meses	

¿El financiamiento utilizado fue restringido por parte del acreedor para que se invirtiera en un fin específico? Sí ( ) No ( )

Indique el nivel de inversión utilizado para cada uno de los siguientes conceptos, independientemente de si fue restringido o no el financiamiento por parte del acreedor...	**Bajo nivel de inversión**	**Alto nivel de inversión**

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

IF1	Gastos operativos	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
IF2	Pago de deudas a proveedores	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
IF3	Inversión en nuevos productos, procesos o sistemas de gestión	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
IF4	Crecimiento del negocio (sucursales)	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
IF5	Compra de materias primas y materiales	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
IF6	Equipo de transporte	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
IF7	Ampliación o modernización de instalaciones	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
IF8	Maquinaria y equipo	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
IF9	Terrenos o bienes inmuebles	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**

Fuente: NAFIN

Como resultado de la utilización del crédito por parte de su empresa, como han sido los cambios percibidos respecto a los siguientes aspectos...		**Disminución**			**Aumento**	
RF1	Ventas	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
RF2	Activos	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
RF3	Permanencia en el mercado	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
RF4	Diversificación o crecimiento del negocio (sucursales, número de empleados)	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
RF5	Rendimiento o utilidades	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**

Fuente: Chowdhury y Chandarakumara (2011); Ali e Iman (2011); Salim y Yadav, 2012)

Como puede observarse en el cuestionario planteado para esta investigación se retoman cinco puntos que conjuntan en su totalidad el financiamiento, en primer lugar, el aumento o disminución en el desempeño debido de la inversión realizada, este análisis fue utilizado por Sogorf (2005), Daskalakis y Psillaki (2005) y Gregory *et al. (2005).* En segundo lugar: es el plazo (Briozzo y Vigier, 2007; Ibrahim, 2009; Margaritis y Psillaki, 2010 y Fosu, 2013).

Asimismo, se analiza el nivel de inversión como tercer punto (NAFIN, 2004). En cuarto lugar

se considera si el financiamiento es con recursos propios o externos (Chowdhury y Chandarakumara, 2011; Ali e Iman, 2011; Salim y Yadav, 2012*),* y por último, se añade otro aspecto fundamental encontrado en la revisión de la literatura que son las restricciones crediticias (Briozzo, 2004). Después de analizar las escalas y determinar la escala que se utilizará para la presente investigación con respecto al financiamiento, se procederá a desarrollar los posibles cuestionarios aplicables para medir la innovación.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

2.5.2. Escalas de innovación.

Medir la innovación ha atraído a diversos investigadores, el utilizar diferentes metodologías e indicadores. Para algunos, medir la innovación se basa en un solo indicador, mientras que otros se centran en diversos indicadores. Los índices de innovación que se han propuesto para medirla, de manera gubernamental incluyen las variables ambientales, sociales, y políticas, por lo que no es viable el utilizarlas con un enfoque empresarial. A continuación, se analizarán algunas escalas para medir la innovación que han sido utilizadas en diversas investigaciones empresariales y de las cuales se retomara una para el trabajo de campo de esta tesis doctoral, cabe señalar y subrayar que las escalas que enseguida se desarrollan, han sido previamente validadas en la comunidad científica en diversos estudios.

Como ha quedado en manifiesto en la revisión de la literatura acerca de los aspectos relativos a la medición de la variable innovación, en la mayoría de las investigaciones desarrolladas, al igual que en esta, se consideran los criterios establecidos por el Manual de Oslo, (2005). Dadas estas condiciones, se analizará como referencia la escala que mide la innovación desde un enfoque interno en la organización, la cual es propuesta por Pinzón (2012), teniendo como referencia los cuatro tipos: producto, proceso, mercadotecnia y organización.

Este constructo está compuesto por una escala de Likert compuesta por 27 ítems, en dicha escala se ofrecen como opciones de respuesta para las preguntas, del 1 al 7 en donde el 1= Totalmente en desacuerdo, 2= Muy en desacuerdo, 3= En desacuerdo, 4= Ni en desacuerdo, ni de acuerdo, 5= De acuerdo, 6= Muy de acuerdo y 7= Totalmente de acuerdo.
A continuación se específican las dimensiones y su composición.

Tabla 2.6. Escala Pinzón (2012)

En cuanto a la innovación de productos, indique si en su empresa…	**Total desacuerdo**	**Total acuerdo**

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TIP1	En la empresa se han desarrollado productos o servicios que difieren significativamente, desde el punto de vista de sus características o el uso al cual se destinan, de los productos preexistentes en la empresa	1	2	3	4	5
TIP2	En la empresa se han desarrollado nuevas utilizaciones para productos cuyas especificaciones técnicas se han modificado ligeramente	1	2	3	4	5
TIP3	Se han hecho mejoras significativas de productos existentes como introducir cambios en los materiales, componentes u otras características que hacen que estos productos tengan un mejor rendimiento	1	2	3	4	5
TIP4	Se han hecho modificaciones de diseño del producto que introducen un cambio significativo en las características funcionales o las utilizaciones previstas de un producto	1	2	3	4	5
En cuanto a la innovación de procesos, indique si en su empresa…		**Total desacuerdo**				**Total acuerdo**
TIPR1	En la organización se introducen nuevos equipos para automatizar los procesos	1	2	3	4	5
TIPR2	Se utilizan programas informáticos y técnicas para el abastecimiento de insumos, la asignación de suministros en la empresa o en la distribución de productos finales	1	2	3	4	5
TIPR3	Se han incorporado nuevos o significativamente mejorados métodos de creación y de prestación de servicios	1	2	3	4	5
TIPR4	Se introducen cambios significativos en los equipos y los programas informáticos utilizados en los procedimientos o técnicas empleados para prestar los servicios	1	2	3	4	5

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TIPR5	Se introducen nuevas o sensiblemente mejoradas técnicas, equipos y programas informáticos utilizados en las actividades auxiliares de apoyo tales como compras, la contabilidad, el cálculo o el mantenimiento	1	2	3	4	5
En cuanto a la innovación organizativa, indique si en su empresa…		Total desacuerdo			Total acuerdo	
IOR1	En la empresa se introducen nuevos métodos para organizar y administrar el trabajo	1	2	3	4	5
IOR2	Se introducen nuevas prácticas para mejorar el aprendizaje y la distribución del conocimiento en la empresa	1	2	3	4	5
IOR3	Se introducen nuevas prácticas de formación y capacitación del personal de la empresa	1	2	3	4	5
IOR4	Se introducen nuevos sistemas para la administración de las operaciones de producción o suministro (Sistemas de administración de la cadena de valor, reestructuración de actividades, sistemas de calidad, etc.)	1	2	3	4	5
IOR5	Se introducen nuevos métodos de organización del personal a través de los cuales se les brinda mayor autonomía en las decisiones y se les motiva a comunicar sus ideas	1	2	3	4	5
IOR6	La empresa busca desarrollar nuevas formas de relación con otras empresas o instituciones públicas	1	2	3	4	5
IOR7	La empresa busca establecer nuevas formas de colaboración con organismos de investigación (universidades, organismos públicos de ciencia y tecnología, empresas de consultoría especializada, dependencias de gobierno, etc.) o clientes	1	2	3	4	5
IOR8	La empresa busca establecer nuevas formas de colaboración con proveedores	1	2	3	4	5

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

IOR9	La empresa busca incorporar actividades de contratación de actividades sustanciales de la empresa (producción, compras distribución, contratación, servicios auxiliares, innovación)	1	2	3	4	5
En cuanto a la innovación en marketing, indique si en su empresa…		**Total desacuerdo**				**Total acuerdo**
IMK1	En la empresa se han desarrollado o adoptado nuevos métodos de comercialización ya sea para productos nuevos o ya existentes	1	2	3	4	5
IMK2	Se introducen cambios significativos de forma y aspecto en el diseño del producto que forman parte de un nuevo concepto de comercialización y que no modifican las características funcionales de utilización del producto	1	2	3	4	5
IMK3	Se hacen modificaciones a los envases tendientes a mejorar el aspecto del producto para hacerlo más atractivo	1	2	3	4	5
IMK4	Se introducen cambios significativos en la forma el aspecto o el gusto de productos (como la introducción de nuevos sabores, colores, presentaciones, etc.) con el fin de captar nuevos segmentos de mercado	1	2	3	4	5
IMK5	Se introducen nuevos sistemas de distribución (franquicias, contratos de exclusividad, concesión de licencias sobre productos, ventas por catálogo, etc.)	1	2	3	4	5
IMK6	Se utilizan nuevos conceptos y medios para promocionar los bienes o servicios de una empresa	1	2	3	4	5
IMK7	Se hace el desarrollo y lanzamiento de nueva imagen de marca de productos existentes destinada a colocar el producto en un nuevo mercado o con la finalidad de renovar su imagen	1	2	3	4	5
IMK8	Se introducen nuevas estrategias para incentivar las ventas (tarjetas de cliente frecuente, etc.)	1	2	3	4	5

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

IMK9	Se hace uso de nuevos métodos de fijación de precios con la finalidad de variar los precios con base en la demanda, o bien para ajustar los precios de acuerdo con los diferentes segmentos de mercado o de manera individual	1	2	3	4	5

Por otro lado, otra escala adaptada según los conceptos del Manual de Oslo sobre la innovación, es la que es utilizada por Frishammar y Ake-Hörte (2007), Van Auken, Madrid- Guijarro y García-Pérez-de-Lema (2008). El concepto de innovación en esta investigación afirman, comprende la innovación tecnológica y la innovación en métodos organizativos (AECA, 1995). La innovación tecnológica se refiere a los cambios en los productos y procesos de producción. La innovación de gestión y los sistemas se basa en los cambios introducidos en la estructura organizativa de la empresa y el proceso administrativo, aspectos que están más relacionados con la gestión de las actividades principales de la empresa. Dicha escala, tiene la característica de medir la innovación desde una perspectiva externa, o en otras palabras, de medir la innovación que tienen las empresas con respecto a sus competidores.

La escala está compuesta por tres dimensiones, en las que se conjuntan la dimensión de marketing e innovación organizativa, en una sola, nombrada "sistemas de gestión", las otras dos dimensiones que complementan dicha escala son: las innovaciones en productos y procesos. Las tres dimensiones, son compuestas por cuatro ítems cada una, en los cuales se solicita al encuestado que califique los aspectos que se plantean de acuerdo a la realidad que observa en su empresa en relación con empresas del mismo ramo, utilizando una graduación que va desde 1= muy escaso competitivo, hasta 5= muy competitivo para cada tipo de innovación. Enseguida se muestra el contenido de esta encuesta.

Tabla 2.7. Escala Van Auken, Madrid- Guijarro y García-Pérez-de-Lema (2008)

En cuanto a la innovación de productos, indique si en su empresa…	**Total desacuerdo**	**Total Acuerdo**

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TIP1	Número de nuevos productos o modificaciones de productos que se realizan por año.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
TIP2	Inversión de recursos para introducir nuevos productos o productos mejorados al mercado.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
TIP3	Velocidad con que se introducen nuevos productos respecto a los competidores	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
TIP4	La inversión en investigación y desarrollo de nuevos productos.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**

En cuanto a la innovación en procesos, indique si en su empresa…		**Total desacuerdo**				**Total Acuerdo**
TIP 1	Número de modificaciones o mejoras en procesos realizados por año	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
TIP 2	Inversión de recursos para la introducción de nuevos procesos o mejoras en los procesos existentes.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
TIP 3	Velocidad con que se introducen nuevos procesos respecto a los competidores	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
TIP 4	Inversión en el desarrollo de nuevos procesos y en mejoras a los procesos existentes	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**

En cuanto a la innovación en sistemas gestión, indique si en su empresa…		**Total desacuerdo**				**Total Acuerdo**
TIP 1	Número de cambios o mejoras en los sistemas administrativos por año	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
TIP 2	Novedad de los sistemas administrativos de la empresa	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
TIP 3	Búsqueda de nuevos sistemas administrativos por parte de los ejecutivos de la empresa	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
TIP 4	Inversión en el desarrollo de nuevos procesos y en mejoras a los procesos existentes	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**

Asimismo, otra de las escalas que han sido utilizadas para medir la innovación es la utilizada por Shu- Hsien Liao, Wu-Chen y Chih-chiang en un estudio realizado en Taiwan (2007), con 170 empresas, el estudio emplea y adapta tres dimensiones que fueron utilizados por Tasi *et al*., (2001), que combinan aspectos de productos, procesos y gestión de la innovación, al igual que la escala mostrada anteriormente. Este modelo se basa en 18 ítems, de los cuales 6 se refieren a la innovación en productos, 5 a la innovación en procesos y, por último, 7 a gestión de la innovación, respectivamente. Los ítems son medidos y evaluados en una escala tipo Likert de 5 puntos, siendo 1 total desacuerdo y 5 total acuerdo. Los ítems utilizados y sus dimensiones se explican a continuación:

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Tabla 2.8. Escala Shu- Hsien Liao, Wu-Chen y Chih-chiang (2007)

En cuanto a la innovación en productos, indique si en su empresa…		**Total desacuerdo**				**Total Acuerdo**
TIP 1	Con frecuencia se desarrollan nuevos o mejorados productos o servicios que son bien aceptados por el mercado	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
TIP 2	Novedad de los sistemas administrativos de la empresa	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
TIP 3	Los nuevos o mejorados productos o servicios desarrollados por nuestra empresa generalmente despiertan la imitación de los competidores	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
TIP 4	Con frecuencia se pueden lanzar nuevos o mejorados productos o servicios más rápido que la competencia	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
TIP 5	Se cuenta con una mejor capacidad de investigación y desarrollo de nuevos productos o servicios que la competencia	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
TIP 6	Con frecuencia se desarrollan habilidades novedosas para transformar los productos existentes en nuevos para el mercado	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**

Innovación en Procesos:

TIP 1	Con frecuencia se intentan distintos procedimientos de operación para alcanzar sus metas.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
TIP 2	Con frecuencia se adquieren nuevas habilidades o equipo para mejorar las operaciones de manufactura o los procesos de servicios.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
TIP 3	Se pueden desarrollar procesos de manufactura o procedimientos de operación más eficientes que la competencia.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
TIP 4	Se puede ser flexible en desarrollar productos de acuerdo a los requerimientos de los clientes.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
TIP 5	Los nuevos procesos de manufactura o los procesos de operaciones utilizados generalmente despiertan la imitación de los competidores	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

En cuanto a la innovación en sistemas de gestión, indique si en su empresa…		**Total desacuerdo**				**Total acuerdo**
TIP1	Se han realizo cambios en la división del trabajo entre los distintos departamentos de acuerdo a las necesidades de la gestión del mercado	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
TIP2	Los jefes de departamento han adoptado nuevos enfoques de liderazgo para dirigir a todo el personal hacia la realización de tareas.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
TIP3	El nuevo sistema de estímulos del personal adoptado puede proporcionar de manera efectiva incentivos a nuestro personal.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
TIP4	El nuevo sistema de gestión financiera adoptado puede controlar eficazmente la discrepancia real entre nuestro desempeño y nuestros objetivos.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
TIP5	Se hace hincapié en la capacidad innovadora y creativa en la contratación del personal.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
TIP6	El nuevo sistema de contratación de personal adoptado por la empresa es eficiente y eficaz.los productos existentes en nuevos para el mercado	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
TIP7	El nuevo método de evaluación del desempeño adoptado puede permitir a los jefes de departamento contar con una mejor idea de hasta qué punto el personal ha logrado el objetivo de la empresa.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**

Cabe señalar que la escala previa originalmente fue elaborada en inglés por lo que se procedió a traducirla, asimismo, no ha sido aplicada en países latinoamericanos y, por lo tanto, no existe una traducción tácita al español, por lo que no sería viable, el aplicarla a la presente investigación.

Al analizar las escalas señaladas anteriormente, se decidió por utilizar para esta investigación, el instrumento adaptado del Manual de Oslo (2005) por parte de Pinzón (2012), debido a que es una escala con un enfoque empresarial interno, al igual que el presente estudio, de la misma manera ha sido previamente probada, validada y utilizada en diversos estudios realizados en México, por lo que la escala esta contextualizada, al ambiente empresarial donde se realizó la investigación. Aunado a ello, sus dimensiones y

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

ítems, son generalmente aceptados en la literatura para medir la innovación. En la siguiente sección se procederá analizar diferentes escalas del desempeño.

2.5.3. Escalas del desempeño

Como se ha señalado anteriormente, el desempeño empresarial se define como la actuación de una organización respecto a su finalidad o al grado de alcance de las metas planteadas. El desempeño se ha medido a través de diferentes indicadores como las ventas, la rentabilidad, la participación de mercado, el posicionamiento obtenido, la satisfacción de los clientes, la calidad del producto, la imagen de la empresa, la eficiencia de sus procesos, la organización de tareas, la rapidez de respuesta, la motivación de sus trabajadores o el incremento de productividad (García *et al*., 2009), sin embargo, no se tiene un consenso exacto para lograr la medición del desempeño debido que es un factor multidimensional y en ocasiones un término subjetivo.

En este sentido y con la finalidad de homologar, o intentar precisar las diferentes vertientes que pudiera tener la medición del desempeño, se tomara la propuesta por Quinn y Rohrbaugh (1983), ya que permite considerar el desempeño de la empresa desde una perspectiva multidimensional y por objetivos, como se muestra a continuación (Rodríguez, 2007):

- Modelo de procesos internos: Analiza el rendimiento de la empresa desde el punto de vista interno, dando especial importancia al control, la estabilidad y la comunicación de información. Este modelo pone especial atención a la evolución de factores tales como la organización en las tareas del personal, la eficiencia en los procesos operativos internos y la calidad en los productos y/o servicios.
- Modelo de sistema abierto: Analiza el rendimiento de la empresa enfocándose en la observación de la evolución de su flexibilidad desde un punto de vista externo, planteando como principales objetivos el crecimiento, la adquisición de recursos y el apoyo externo. El modelo centra su atención en aspectos tales como la

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

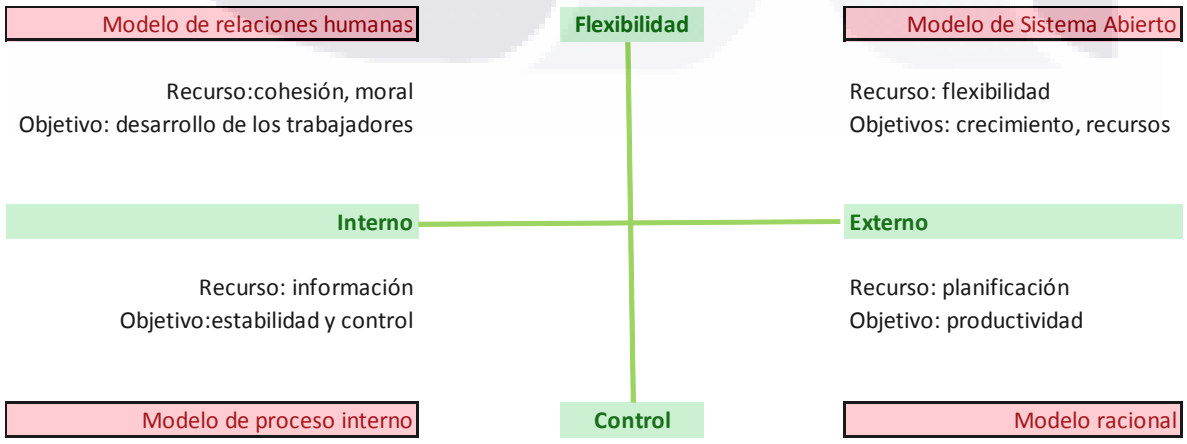
TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

satisfacción de los clientes, la rapidez en la adaptación a los cambios del entorno, el cambio en la imagen de la empresa y en la de sus productos y/o servicios.

- Modelo racional: Analiza el rendimiento de la empresa dirigiendo su atención hacia el control desde un punto de vista externo, dando especial importancia a los criterios de eficiencia y productividad. El modelo analiza la variación de aspectos tales como la cuota de mercado, la rentabilidad y la productividad de la empresa.
- Modelo de relaciones humanas: Analiza el rendimiento de la empresa centrándose en la flexibilidad desde un punto de vista interno, al plantear como principal objetivo el desarrollo de los recursos humanos. El modelo toma en cuenta la evolución en criterios tales como la satisfacción de los trabajadores, la rotación y el ausentismo del personal.

A continuación se representa gráficamente en la figura 2.4.:

Figura 2.4. Modelo para medición del Desempeño



TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Fuente: Quinn y Rohrbaugh (1983)

La metodología de Quinn y Rohrbaugh (1983), ha sido validada en investigaciones de nivel internacional correlacionándola a variables como la innovación (Van Auken, Madrid y García, 2008; Maldonado *et. al* 2009); a la transferencia de conocimientos (Rodríguez, 2007) y a la cultura organizacional (García y Durendez, 2010; Tseng, 2010). Esta escala está compuesta por cuatro dimensiones y doce ítems, componiendo cada dimensión por tres preguntas, como se muestra a continuación:

Tabla 2.9. Escala Quinn y Rohrbaugh (1983)

	Indique cual ha sido la evolución de los siguientes aspectos en su empresa en los dos últimos años:	**Muy desfavorable**				**Muy favorable**
RE01	Calidad del producto / servicio.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
RE01	Eficiencia en los procesos operativos internos.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
RE03	Organización de las tareas del personal.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
RE04	Satisfacción de los clientes.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
RE05	Rapidez de adaptación a las necesidades de los mercados.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
RE06	Imagen de la empresa y de sus productos/servicios.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
RE07	Incremento de la cuota de mercado.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
RE08	Incremento de la rentabilidad.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
RE09	Incremento de la productividad.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
RE10	Motivación/satisfacción de los trabajadores	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
RE11	Reducción de la rotación de personal (abandono voluntario	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

	de los trabajadores).					
RE12	Reducción del ausentismo laboral.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**

Por otro lado, el desempeño se mide en diferentes enfoques o dimensiones, un ejemplo de ello, es la escala utilizada por Raymond y St-Pierre (2005), compuesta por veinte ítems, que a continuación se detalla:

Tabla 2.10. Escala Raymond y St-Pierre (2011)

Percepción de la Rentabilidad. ¿Cómo es la información financiera de su empresa en comparación con sus competidores u otras empresas que son similares a la suya?		**Muy Inferior a la competencia**				**Muy Superior a la competencia**
RE1	Rentabilidad media de los últimos tres años	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Indique el uso de los siguientes sistemas de control interno formales:		**Escaso uso**				**Mucho uso**
RE2	Sistemas de información gerenciales –ERP- Cuadro de mando	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
RE3	Implantación de contabilidad de costos	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
RE4	Control presupuestal	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
RE5	Análisis de estados financieros	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
RE6	Planeación estratégica	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
RE7	Auditoria interna	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
RE8	Implementación de controles de calidad.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Indique cual ha sido la evolución de los siguientes aspectos en su empresa en los dos últimos años:		**Muy desfavorable**				**Muy favorable**
RE9	Calidad del producto / servicio.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
RE10	Eficiencia en los procesos operativos internos.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

RE11	Organización de las tareas del personal.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
RE12	Satisfacción de los clientes.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
RE13	Rapidez de adaptación a las necesidades de los mercados.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
RE14	Imagen de la empresa y de sus productos/servicios.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
RE15	Incremento de la cuota de mercado.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
RE16	Incremento de la rentabilidad.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
RE17	Incremento de la productividad.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
RE18	Motivación/satisfacción de los trabajadores	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
RE19	Reducción de la rotación de personal (abandono voluntario de los trabajadores).	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
RE20	Reducción del ausentismo laboral.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**

El estudio fue realizado en empresas manufactureras en el país de Canadá, midiendo el nivel de desarrollo de la organización, de innovación en redes, mercado y producto en el desempeño de la empresa. Como afirman Raymond y St-Pierre (2005), en su estudio, esta encuesta se enfoca principalmente en la producción que tiene la empresa, y en diversos indicadores internos de la organización, ya que el objetivo que es medir el desempeño desde el enfoque de la producción empresarial.

En ese sentido, Bontis *et al*. (2002), plantean una encuesta que permite medir la percepción del desempeño de la empresa, con preguntas agrupadas y enfocadas a los diferentes niveles de la organización, partiendo con base que se le tiene que hacer el cuestionario, no solo a los gerentes o dueños, sino a cada jefe de todos los departamentos para conocer el funcionamiento y percepción real de la empresa, delimitando las variables que incluye cada nivel y, dependiendo de la jerarquía que tenga el encuestado. En esta escala se miden los resultados del desempeño desde la percepción individual, grupal y organizacional, la encuesta se compone de los siguientes ítems, en una escala Likert de 5 preguntas,

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

correspondiendo el 1 para muy desfavorable y el 5 como muy favorable, como señala a continuación:

Tabla 2.11. Escala Bontis

Indique cual ha sido la evolución de los siguientes aspectos en su empresa en los dos últimos años:		**Muy desfavorable**				**Muy favorable**
RE01	La organización es exitosa.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
RE01	El grupo alcanza sus objetivos de desempeño	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
RE03	Los individuos están generalmente contentos de trabajar en la organización.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
RE04	La organización alcanza a responder a las necesidades de sus "clientes".	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
RE05	El futuro de la organización está asegurado.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**

Como puede observarse en la encuesta anterior, es una medida del desempeño muy generalizada, con la cual resultaría muy complicado el entender la situación real de la empresa, y si los objetivos tanto internos como externos de la organización fueron alcanzados en un periodo determinado por las diferencias de opinión que pudieran tener los encuestados, sin contar el tiempo que tendría que ser utilizado para aplicar una encuesta de esta índole, aunado a que el enfoque y redacción tiene resultados más satisfactorios aplicándola en empresas grandes.

La escala a utilizar es la desarrollada por Quinn y Rohrbaugh (1981), se ha utilizado en diferentes investigaciones (Jaworski y Kohli, 1993: Patterson *et al*., 2005; Van Auken, *et al.* 2008; Mojica P, 2012). Este cuestionario ha sido aplicado en contextualizaciones similares a donde se realiza la presente investigación, por lo que resulta coherente el analizar los resultados partiendo con base en esta escala. Después de señalar las encuestas que se utilizarán en el cuestionario que se aplicará a las organizaciones para su posterior análisis de resultados, se procederá en el capítulo III *"Modelo Teórico e Hipótesis",* a detallar a profundidad los

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

trabajos realizados anteriormente que le dan sustento a la tres hipótesis planteadas en esta tesis doctoral, así como también se propondrá el modelo teórico que se desprende de esta investigación, lo que a su vez permitirá más delante el análisis de las posibles relaciones que se desprenden de las tres variables de estudio (financiamiento, innovación y desempeño).

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

CAPÍTULO III
PLATEAMIENTO DE HIPÓTESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

3.1. Hipótesis

Etimológicamente, el término hipótesis tiene su origen en las palabras griegas *hipo: bajo,* y *thesis: posición o situación*, significa en estricto sentido, una explicación supuesta que está bajo ciertos hechos, o en otras palabras lo que sirve de soporte., para, Kerlinger (1981), las hipótesis son herramientas para lograr conocimientos en los que se debe confiar. Son afirmaciones que pueden someterse a prueba y, mostrarse como soluciones ciertas o no, sin que las creencias o los valores del investigador interfieran en el proceso de su comprobación.

En el ámbito de las ciencias, las hipótesis son tentativas de explicación de los hechos y fenómenos a estudiar que se formulan al comienzo de una investigación, mediante una suposición destinada a ser probada por la comprobación de los hechos. Se trata de la afirmación de un resultado o relación que, a modo de orientación, guía la investigación y que debe ser mantenida o rectificada una vez obtenidos los resultados (Cauas, 2009). En este sentido, en el presente capítulo se procederá a dar sustento teórico-práctico a las tres hipótesis planteadas anteriormente, mediante el análisis de trabajos en el que contrastan y relacionan de una manera similar las variables del presente estudio.

3.1.2. Financiamiento y Desempeño.

Después de Modigliani y Miller (1958) acerca de "La teoría de la irrelevancia de la estructura de capital", trajo consigo diferentes estudios sobre el impacto que tiene el financiamiento en el desempeño de las empresas, en diferentes aspectos como: el crecimiento en ventas, el crecimiento en empleados, los aumentos en activos tangibles e intangibles con respecto al periodo anterior, la rentabilidad, el aumento en el valor por acción empresarial, la eficiencia en procesos de producción, la disminución en costos por nuevos procesos o productos, el aumento en cartera de clientes, la disminución de pasivos, la satisfacción en la percepción del gerente o dueño, el tamaño de la empresa, etcétera.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

En este sentido, se han desarrollado diversas investigaciones para analizar la relación entre el financiamiento y el desempeño de las empresas en diferentes países, con la finalidad de contextualizar este impacto en un ambiente concordante con la región donde se realiza el estudio, ya que este puede traer diversos resultados debido de las políticas públicas, las restricciones crediticias, la materia fiscal, la cultura social y organizacional, el nivel de economía imperante en la zona analizada, etcétera. Las razones señaladas anteriormente, traen diferentes resultados, en países desarrollados y en vías de desarrollo, tales como México, sin embargo, se analizarán estudios en diversos países, con la finalidad de obtener una visión amplia y objetiva sobre los trabajos que sustentan la hipótesis planteada en esta sección. Algunas contribuciones a la literatura, acerca de la relación entre el financiamiento y el desempeño, se analizan a continuación:

Uno de los primeros estudios realizados en este sentido, donde evaluaron el impacto que generaba el financiamiento sobre el desempeño empresarial, fue el desarrollado por Roden y Lewellen (1995) que emplearon una muestra de 48 grandes empresas, en el que se enfocaron a analizar su rentabilidad, con base en el financiamiento generado por recursos propios y externos. Estos autores encontraron una relación significativamente positiva en el aumento de su rentabilidad entre los que se financiaron con los bancos, no siendo así, para organizaciones financiadas con recursos propios o proveedores, asimismo, estos autores consideraron que el compromiso que genera el endeudamiento con bancos comerciales, lo que provoca una mayor planeación de los recursos y el pago de la deuda de manera continua y sin retrasos, ya que el pago de intereses y otras obligaciones contraídas con bancos comerciales, ya que les quita a las empresas esa posible zona de confort que puedan llegar a tener con el financiamiento de recursos propios o proveedores.

Resultados similares obtuvieron Champion (1999), Ghosh, Nag y Sirmans (2000) en sus estudios realizados, aunque añaden y coinciden en un aspecto muy importante para aumentar el desempeño empresarial mediante el financiamiento. En sus estudios, concluyen que el financiarse con un nivel de deuda alto con los bancos, aumentará de forma significativa la rentabilidad, el tamaño de la empresa en diferentes aspectos según la inversión realizada y, el compromiso por parte de los trabajadores, esto debido a que el

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

aumento de obligaciones o deudas desembocará en un mayor compromiso por parte de los dueños y administradores para evitar la quiebra y asegurar el buen funcionamiento de la empresa para hacer frente a la deuda contraída. Algo similar a lo anteriormente señalado fue encontrado por Roden y Lewellen, (1995) en su estudio, aunque estos autores, no vinculan el nivel de deuda con el desempeño empresarial, solo se evalúan el tipo de acreedor utilizado para financiarse.

Por su parte, Margaritis y Psillaki (2010) realizaron un estudio en Francia en el que encontraron una relación positiva y significativa entre utilizar el financiamiento externo o interno y el desempeño de la empresa. Utilizaron una muestra de empresas de todos tamaños, incluyendo Pymes, con el único requisito que hubieran obtenido un financiamiento externo o interno para actividades propias del negocio, sin importa el nivel de intensidad o el monto solicitado, lo único en lo que se basaron es que la percepción del gerente o dueño haya sido significante para la empresa, concluyeron que el financiamiento tiene un efecto positivo y significativo en el desempeño de las empresas, independientemente si la fuente es externa o interna. Es importante subrayar y resaltar que el estudio fue realizado con un enfoque no financiero.

Estos autores, sugieren que es posible tener este resultado debido que en la mayoría de los casos el gerente o dueño es quien solicita el crédito y, por lo tanto, a su perspectiva de una u otra manera el financiamiento cumplió con el objetivo para el que fue solicitado, sin embargo, añaden a la investigación que si esta hubiera sido en un periodo a largo plazo, los resultados probablemente hubieran sido diferentes.

Por su parte, Fosu (2013) utilizó una muestra que constó de 257 empresas sudafricanas de todos los sectores, siempre que tuvieran la premisa de tener más de 12 trabajadores por considerar que son empresas con una estructura contable y financieramente. Analizó la relación entre el financiamiento y el desempeño de la empresa, tomando como base la rentabilidad y el crecimiento de ventas y activos, añadiendo un elemento más que las investigaciones anteriores, el plazo. Este autor, concluyó que el financiamiento con acreedores externos, trae consigo un desempeño positivo para las empresas, en las que

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

logró concluir que tanto sus ventas, activos y rentabilidad aumentaron de forma significativa después de haber contraído la deuda, sin embargo, considera que el impacto positivo con mayor significancia las que su crédito es de corto plazo.
Afirma que esto se debe al compromiso asumido por los administradores y dueños es mayor a un corto que a un largo plazo, debido de la presión en el cumplimiento de obligaciones que esto les genera, además, de la mayor capacidad de liquidez y flexibilidad que pueden tener con el corto plazo.

En este sentido, pero con grandes empresas Aliakbar, Seyed y Pejman (2013) concluyeron un impacto positivo del financiamiento con acreedores ajenos a la empresa y, que utilizaron aparte el corto plazo, midieron el desempeño de la empresa en el valor por acción de las empresas en el que observaron un aumento en el valor a partir de la deuda contraída

Otro hallazgo importante, fue el realizado por el investigador Tianyu (2013), en este estudio, en que realizó una comparación entre empresas de diferentes países y continentes, tomando como base 1,200 empresas suecas y alemanas y, por otro lado, 1,000 chinas, concluyo que l para las empresas europeas el financiamiento otorgado por acreedores bancarios obtuvo una repercusión positiva y significativa en el desempeño empresarial de las organizaciones, no siendo así, para el caso de las firmas chinas, en los que no obtuvo ningún resultado significativo, ya sea positivo o negativo. Concluye, que se debe a las políticas públicas de cada país o en su defecto, a las diferentes regulaciones que establecen los bancos.

Por otro lado, Briozzo y Vigier (2006) realizaron un estudio en las Pymes argentinas, en el que analizan el impacto del financiamiento en diferentes aspectos del desempeño, tales como: la rentabilidad, el crecimiento en ventas, el activo, el número de empleados, el número de clientes y la percepción de gerentes o dueños, en sus resultados, encontraron un impacto significativo y positivo, con respecto a las variables de aumento en el tamaño y al crecimiento, contrariamente a la rentabilidad en el que concluyeron un impacto significativamente negativo, esto trae consigo una razón lógica para la obtención de estos resultados añaden, la cual se explica que al momento de invertir la deuda contraída traerá

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

consigo un aumento invariablemente en alguno de los activos en la mayoría de las empresas, sin embargo, la rentabilidad disminuirá debido a que el activo ya es mayor y las ganancias con respecto a este, disminuirán.

En este sentido, se han realizado estudios acerca del comportamiento del financiamiento específicamente en Pymes, por ejemplo, Riportella (2003) y Sorgorf (2005) concluyen que existe una clara tendencia en este tipo de empresas en utilizar recursos propios, después proveedores y, por último, los créditos bancarios, todo esto debido de la renuencia a tener un crédito bancario por las obligaciones que se contraen, así como, por las restricciones que presentan los bancos para otorgar créditos a este tipo de empresas, lo que es coincidente con lo que afirma Barton y Gordon (1987) que sostienen que los altos directivos prefieren financiar las actividades en las Pymes, utilizando recursos propios, ya que es una manera de mantener el control en las decisiones estratégicas.

Por otro lado, en el contexto nacional, Gómez y López (2010), en un estudio realizado con una muestra de 136 empresas de Puebla, obtuvieron resultados similares a los obtenidos en las investigaciones anteriormente señaladas, por un lado la reinversión de utilidades y aportaciones de los propietarios, son mayormente utilizados por las Pymes, el crédito bancario, es apenas utilizado. La razón de lo anterior argumentan, se debe a la carencia de crédito que el sector productivo tiene respecto a las instituciones crediticias.

De igual manera, en un estudio realizado con 240 Pymes en México, por Berumen, García y Domenge (2011), concluyeron que el tamaño de la empresa es determinante para el nivel de deuda que se contrae, así como también afirman que las empresas que tienen dueños o gerentes con mayor edad, son lo que evitan financiarse mediante préstamos bancarios (resistencia al cambio) y utilizan los ingresos generados por empresa, concluyeron además que las organizaciones que no se financiaron con créditos externos obtuvieron un menor crecimiento, respecto a las ventas, el aumento de activos, el crecimiento de la empresa en establecimientos, aumento en número de trabajadores etc.

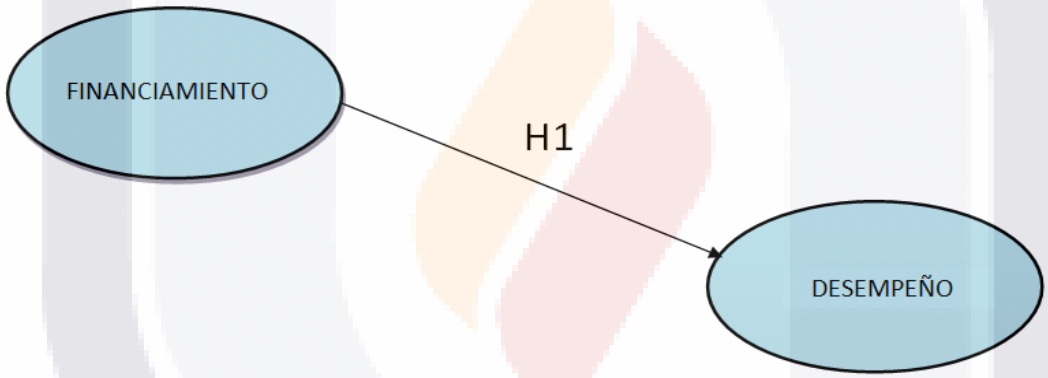
TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Por las investigaciones anteriormente señaladas (Barton y Gordon, 1985; Roden y Lewellen, 1995; Champion, 1999; Ghosh, Nag, y Sirmans, 2000; Gleason, Lynette, y Ike 2000; Hadlock y James, 2002; Fama y French, 2002; Riportella y Casasola, 2003; Sorgob (2005); Daskalakis y Psillaki, 2005; Gregory *et al*. (2005); Briozzo y Vigier, 2007; Ibrahim, 2009; Margaritis y Psillaki, 2010; Gómez y López, 2010; Manawaduge, Zoysa, Chowdhury y Chandarakumara, 2011; Ali e Iman, 2011; Salim y Yadav, 2012; Fosu, 2013; Tianyu, 2013; Aliakbar, Seyed y Pejman, 2013), se propone la siguiente la hipótesis referente al financiamiento y el desempeño

H_1: *El financiamiento influye positivamente en el desempeño de las Pymes manufactureras del Estado de Aguascalientes.*

Figura 3.1. Hipótesis I. Financiamiento y Desempeño



Enseguida se procederá a analizar los trabajos teóricos y empíricos que permitirán plantear la segunda hipótesis de investigación referente al financiamiento y la innovación.

3.1.3. Financiamiento e Innovación:

Como se ha señalado en secciones anteriores, la literatura señala que el financiamiento para impulsar proyectos de innovación tienen diversas restricciones, sin embargo, también, ha sido identificado como uno de los determinantes para que exista (Ayyagari, Demirgüc-Kunt y Maksimovic, 2010). El financiamiento de la innovación presenta elementos distintivos

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

respecto a otros tipos de proyectos o inversiones empresariales, como la compra de insumos, maquinaria, ampliación del negocio, el pago a proveedores, la compra de equipo de transporte, etcétera, los proyectos de innovación se caracterizan, generalmente, por un alto grado de incertidumbre y complejidad al ser difícil el estimar su valor potencial por personas ajenas al mismo, añadiendo que: la innovación representa nuevas actividades cuyo éxito es difícil de evaluar y se requieren inversiones que en diversas ocasiones no suponen la producción de bienes o activos tangibles, impidiendo ser utilizados fácilmente como garantía para la obtención de fuentes de financiamiento (Hottenrott y Peters, 2009).

En este sentido, O'Brien (2003) acentúa el efecto negativo de la deuda sobre los proyectos innovadores debido a que la rigidez de los contratos de deuda, puede poner en peligro la flexibilidad financiera necesaria para la continuidad de un programa de inversión en innovación. Si bien existe evidencia empírica hacia esta incidencia negativa (Giudici y Paleari, 2000), también es cierto que diferentes estudios se han enfocado a estudiar el fenómeno del financiamiento en la innovación con un impacto positivo, por ejemplo, Sorescu y Spanjol (2008) en su trabajo de investigación analizan el efecto del financiamiento sobre el nivel de la innovación, a grandes empresas que habían obtenido algún tipo de innovación en productos o procesos, encontrando importantes hallazgos, entre otros, que el financiamiento por ingresos propios obtuvo mejores dividendos sobre el financiamiento proveniente de recursos externos, ya que la mayoría de los proyectos de innovación provenientes de recursos internos se pudieron concretar, añaden que estos resultados se deben, a la flexibilidad que les permite tener la inversión con recursos propios, aunque, es importante señalar que estos proyectos de innovación tardaron significativamente más tiempo en terminar de concretarse que los financiados con recursos externos.

En este sentido, Coad y Rao (2007) realizaron un estudio en Francia a empresas de alta tecnología donde plantean un modelo para observar la evolución del crecimiento de las ventas, el empleo y las ganancias con relación al crecimiento de los gastos en investigación y desarrollo, enfocándose únicamente al financiamiento a la innovación proveniente de acreedores ajenos a la empresa y al plazo obtenido para invertir el recurso. Obtuvieron

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

como resultado de esta investigación que las empresas que lograron con los acreedores el financiarse con un plazo mayor a un año, obtuvieron mejores resultados y lograron concretar la mayoría de los proyectos de innovación, no siendo así, para el financiamiento a corto plazo, en los cuales en diversos casos según afirman, se quedaron truncadas las empresas con sus objetivos.

Fazzari y Petersen (2009) por su parte, proporcionan evidencia de que las empresas de alta tecnología que cotizan en bolsa financian sus actividades de I+D a través del flujo de caja interno o con la incorporación de nuevos socios, dejando una disyuntiva sobre el financiamiento más adecuado para las empresas respecto a la innovación, si el financiamiento externo o interno, señalan en su estudio que la deuda con acreedores en este tipo de proyectos, no es viable, debido que estos proyectos no se concretan y solo terminan en una carga más para la organización, la cual puede terminar con la quiebra de la empresa más que nada por la incertidumbre que llevan consigo este tipo de inversiones coincidente con esta aseveración, es la Rajan (1992) y añade que diversos bancos desincentivan la innovación pues intentan obtener grandes rentas de las empresas potencialmente innovadoras.

Fan, Tian y Tice (2012), a través de la información de diversos países (34 entre desarrollados y emergentes), examinan si, como había sido argumentado previamente por otros, el desarrollo del mercado de crédito tenía un impacto diferente sobre la innovación. Su conclusión es que mientras el desarrollo de la venta de acciones empresariales estimula la innovación, el del mercado de crédito lo restringe, sin embargo, concluyen que en mayor o menor medida el financiamiento externo, trae consigo un impacto positivo en el desarrollo de innovación de las empresas. En este sentido, otro estudio que es relevante reseñar en esta investigación, y en este marco conceptual, es en el que se retoma el modelo de jerarquía de preferencias desarrollado por Myers (1984), pero se aplica al financiamiento de la innovación. Basándose en la teoría de costos de transacción, Brown *et al.* (2009) postulan una jerarquía de preferencias en la que el financiamiento se hará primero con recursos propios generados por las empresas; posteriormente se buscará mediante emisión

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

de acciones; en último lugar se tratará de conseguir el financiamiento mediante deuda para este tipo de proyectos.

Aunque la mayoría de la literatura sobre el financiamiento de la innovación se centra en las grandes empresas, enseguida se desarrollan trabajos teóricos y empíricos, sobre el papel fundamental que es el financiamiento de proyectos innovadores en las Pymes. Berger y Udell (1998), realizan un estudio comparativo sobre el financiamiento de la innovación entre las grandes corporaciones y las Pymes, señalando las siguientes diferencias: las Pymes no tienen un historial de funcionamiento de diversos años que dé evidencia de su buen manejo y capacidad de sostenerse en el tiempo, además, tienden a tener menos activos que puedan ser utilizados como garantías reales por inversores; sus estructuras jurídicas tienden a ser de empresas limitadas, unipersonales, por esta razón concluyen que el financiamiento interno desemboca en una influencia positiva en la innovación, no siendo así el financiamiento externo, debido que las Pymes no tienen acceso a este tipo de crédito y obstaculizaría los proyectos innovadores.

Contrario a lo anterior, Casson *et al*., (2008) analizan la relación entre las distintas formas de financiamiento y el nivel de inversión en innovación en el mercado inglés enfocándose en las Pymes. Los resultados de este trabajo muestran que las empresas más innovadoras tienen más oportunidades de inversión, teniendo más facilidad de acceso a fuentes de financiamiento externas, esto se debe, a que este tipo de organizaciones pueden tener mayor accesibilidad los créditos debido de la continuidad que tienen en este tipo de proyectos lo que los convierte en empresas confiables para los acreedores disminuyendo así, las asimetrías de información que pudieran existir, y según añaden, este ciclo de solicitar créditos de manera constante e invertirlos en proyectos de innovación, trae consigo influencia significativa y positiva. Aunado a ello, concluyen que se evidencia una clara preferencia por la deuda, puesto que la pérdida de control es inferior a cuando reinvierten las utilidades, y esto diversas ocasiones es estrictamente primordial para los dueños de las Pymes para seguir con la operación cotidiana del negocio.

Siguiendo la misma línea de investigación García, Barona y Madrid-Guijarro (2012), en el que se analizó la situación de 1,970 Pymes Iberoamericanas. Una de las aportaciones

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

importantes de este estudio fue que concluyeron que en Iberoamérica los resultados muestran la fuerte asociación significativa que existe entre los niveles de innovación y las fuentes de financiamiento por reinversión de utilidades y la no existencia de relación significativa entre la actividad innovadora y las fuentes de financiamiento por créditos bancarios, lo que demuestra señalan, que en este tipo de empresas la mayoría de las inversiones a innovación, son por recursos propios y no por créditos bancarios.

Aunque, al segmentar las empresas pequeñas de las medianas, encuentran lo contrario, que las empresas medianas se financian mayormente para proyectos de innovación por medio de los bancos, no siendo así, en el caso de las pequeñas que se financian para este tipo de inversión con ingresos propios. Aunque posiblemente los resultados de manera global, indican la preferencia por recursos propios debido que en la muestra contiene una cantidad considerable de empresas pequeñas, explican que posiblemente estos resultados se deban a la mayor solvencia económica que tiene una empresa mediana comparada con una pequeña, lo que le da mayores posibilidades al acceso de un crédito y a la planeación de proyectos de esta índole.

Por otra parte, en un contexto Latinoamericano Barona-Zuluaga y Rivera-Godoy, (2012), realizaron un estudio en Colombia, en el sugieren que las Pymes emplean una intensidad distintas fuentes de financiamiento, dependiendo de la etapa del ciclo en el que se encuentren. En las empresas de categoría más joven, la principal fuente de financiamiento, la constituye la inversión de los dueños, en tanto que en las empresas de edad mediana son las utilidades retenidas las cobran la mayor importancia, en el momento de financiar la innovación, sugieren, por otro lado, que el financiamiento bancario es trascendental en las empresas jóvenes debido a que no cuentan con ingresos propios para lograr financiar proyectos de innovación, pero su peso relativo se reduce en las de edad mediana, cuando las utilidades retenidas cobran mayor relevancia y posiblemente se usan para remplazar el financiamiento utilizado por los bancos.

Con la información anteriormente presentada, es posible plantear la segunda hipótesis de esta tesis doctoral: (Berger y Udell, 1998; Hall 2002; David, O'Brien y Yoshikawa, 2008;

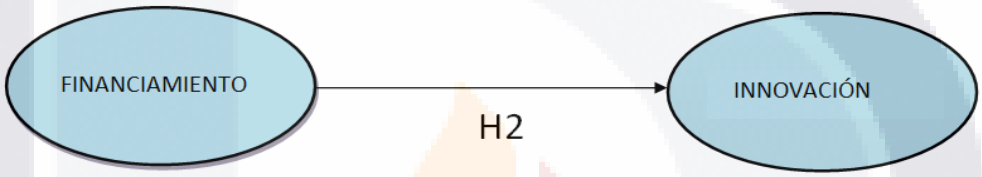
TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Casson, Martin y Nisar, 2008; Sorescu y Spanjol, 2008; Fazzari y Petersen, 2009; Ayyagari, Demirgüc-Kunt y Maksimovic, 2010; García y Barona: 2010; Martínez y Molina, 2010; Brown, Martinsson y Petersen, 2011; Rivera, 2012; Barona-Zuluaga y Rivera-Godoy, 2012; Fan, Tian y Tice, 2012) :

H_2: *El financiamiento influye positivamente en la innovación de las Pymes manufactureras del Estado de Aguascalientes.*

Figura 3.2. Hipótesis II. Financiamiento e Innovación.



3.1.4. Relación Innovación y Desempeño:

Como se ha señalado en secciones anteriores, la innovación permite dentro de la globalización que las empresas puedan crear herramientas, proporcionando así en las organizaciones ventajas competitivas, traduciéndose en un mejor desempeño (Van Auken *et al.* 2008). Tanto en el medio empresarial, como académico, se ha considerado a la innovación como una estrategia que permite impulsar el crecimiento y el desempeño por ser un factor determinante en la consecución de utilidades económicas (Sorescu y Spanjol, 2008). Tal como afirma Heunks (1998) con respecto a las dimensiones que tiene la innovación: en productos es importante para mantener la cuota en el mercado, procesos es para mantener el nivel de precios competitivos y en la innovación organizacional es para tener una empresa flexible y duradera.

En aspecto, se han desarrollado diversos estudios con la finalidad de comprobar y analizar el impacto que tiene la innovación en el desempeño de las empresas.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Van Auken *et al.* (2008), al analizar la relación entre la innovación y el desempeño en 1,091 empresas manufactureras españolas, encontraron que la innovación impacta positivamente el desempeño en cuatro dimensiones: el enfocado en las relaciones humanas, el enfocado en los procesos internos, en los sistemas abiertos y el perteneciente a las metas y objetivos empresariales. Otro de los hallazgos que obtuvieron es que la innovación impacta positivamente el desempeño de las Pymes de baja y alta tecnología, pero con mayor significancia en las organizaciones de mayor tecnología y es un determinante en el logro de ventajas competitivas, independientemente de la empresa.

En este sentido, Geroski (1994), establece dos vertientes entre la innovación y el desempeño, en primer lugar, la producción de nuevos productos o procesos fortalece la posición de una empresa respecto a sus competidores y, en segundo lugar que la innovación en gestión mejora las capacidades internas de la empresa por lo que convierte en flexible y adaptable a las presiones del mercado, esta afirmación, es coincidente con el estudio realizado por el centro de Investigación de Cambridge para Pymes (2009), en el que concluyen que el 80% de las empresas que desarrollan innovación, mejoraron respecto a la percepción que tienen de sus clientes, mantuvieron o aumentaron la cartera y aunado a ello, obtuvieron penetración en nuevos mercados.

En otro estudio realizado por Geroski *et al.* (1993) a 721 empresas de fabricación en el Reino Unido se encontró que el número de innovaciones logradas por las empresas tuvieron un efecto positivo en su margen de beneficio operativo. Por otro lado, también concluyeron que aunque el efecto de las innovaciones incrementales acerca de los beneficios de las empresas, son escasos, las empresas innovadoras son más rentables y obtienen un mejor desempeño que las empresas que las empresas no innovadoras, aunque hacen hincapié que el beneficio empresarial depende de la innovación que se realice.

En este sentido, Roberts (1999) examinó los efectos de la innovación en la rentabilidad de empresas farmacéuticas, concluyendo que para este tipo de organizaciones

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

es significativa y positiva la innovación en procesos y productos, no siendo así, la innovación en gestión.

La innovación se divide en cuatro dimensiones generalmente aceptadas como lo son: en productos, en procesos, organizacional y en marketing, (algunos investigadores engloban la innovación organizacional y marketing en una sola nombrada "sistemas de gestión") debido de esto se han realizado diferentes estudios en los que se ha medido la influencia de cada una de estas dimensiones por aparte y su impacto en el desempeño, por ejemplo: Walker (2004) que realizó una investigación comparativa de los efectos de las innovaciones de producto en los resultados de la empresa, concluyendo que las mejoras o creación de nuevos productos se asocian positiva y significativamente con un crecimiento constante. En este sentido, Gopalakrishnan (2000) amplió el tema, y subraya que la velocidad con que se realice la innovación en productos tiene impacto positivo sobre el desempeño empresarial.

Por otro lado, otras investigaciones se han centrado en las innovaciones en procesos de las empresas de las cuales pudiéramos señalar el estudio de Fagerberg, Mowery y Nelson (2004) que destacan, si bien la introducción de nuevos productos tiene una influencia positiva en el crecimiento de los ingresos y el empleo, la innovación de procesos tiene un mayor efecto debido a su naturaleza en la reducción de costos. En este sentido, Liu, Li y Wei (2009) confirman en un estudio empírico la relación positiva y significativa en los dos tipos de innovaciones en procesos y productos, sin encontrar diferencias significativas. En cuanto a los efectos de reducción de costos de producción, mediante el uso de la innovación en procesos, Peters (2008) concluye que no todas las innovaciones de procesos, conducen a una disminución de costos, debido de los posibles intentos fallidos, sin embargo, en diversos de los casos, se logra el objetivo trazado y permite a la organización entrar al mercado con productos a precios competitivos. Por lo tanto, afirma que la innovación en procesos, es la combinación de los logros en indicadores, tales como la velocidad, la calidad, la flexibilidad y la eficiencia de costos, que tendrá un impacto positivo en el desempeño empresarial.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Por último, existen estudios que analizan el impacto de la innovación en los sistemas de gestión que se encuentran en los siguientes cuatro subsistemas: primeramente, en la planeación y control de las operaciones/producción, en segundo lugar, en la contabilidad financiera y gerencial, en tercero, los programas de benchmarking y de mejora del negocio y, por último, en la implantación y mantenimiento de esquemas de incentivos (Hvolby y Thorstenson, 2000). En este sentido, Chacón (2007) afirma que un sistema de información contable integral (contabilidad financiera y de costos) es necesario para conducir la estrategia y alcanzar los resultados deseados, en este sentido, los sistemas de gestión se relacionan en general con el desempeño de las empresas, los propietarios/administradores incrementan su conocimiento y uso porque les proporcionan una ventana para estar informados de lo que sucede cuando el crecimiento formaliza la estructura y disminuye la comunicación informal de la empresa (Street y Meister, 2004).

En su investigación empírica Maes *et al*. (2005) estudiaron a 218 pymes de la construcción de Bélgica y concluyeron que no existe relación entre las características de los propietarios-administradores y el desempeño de la empresa, pero si encontraron que estas características tienen un papel importante en la selección de sistemas de gestión, e indirectamente un impacto en el desempeño. Estudios como los de Chapman (1997) relacionan los sistemas de gestión, con la innovación y el desempeño, primeramente, concluyó que la actividad innovadora exige la utilización de sistemas de gestión adecuados, por lo que dichos sistemas

Por otro lado, Bhaskarán (2006), encontró que las Pymes australianas que se centraron en ventas e innovaciones de marketing, fueron capaces de competir con éxito con las grandes empresas. Yamin *et al*. (1999), examinaron la relación entre la innovación organizacional y el desempeño en las empresas en Australia y encontraron que efectivamente la innovación tiene un impacto positivo y significativo en el desempeño organizacional, aseguran que una innovación incremental es suficiente para tener una influencia positiva en el desempeño de las Pymes. En un marco nacional, Maldonado *et al*. (2009), encontraron que las Pymes que innovaron en sus productos, obtuvieron una mayor eficiencia (procesos internos), mejores capacidades para satisfacer a sus clientes y adaptarse a sus necesidades (sistema abierto) y

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

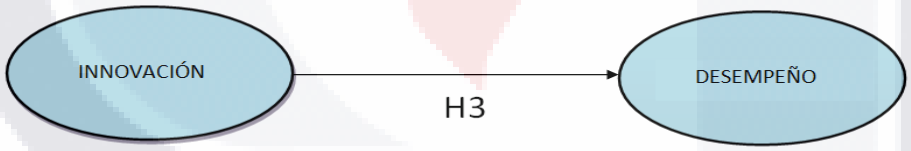
TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

elevaron su rentabilidad y adaptabilidad (sistema racional), lo que se traduce en un desempeño positivo empresarial. En este sentido, en un trabajo también realizado en México con empresas del sector artesanal, Hernandez *et al.* (2007) concluyeron que, entre los factores que influyen en los resultados de estas organizaciones, se encuentra la innovación administrativa.

Después de analizar los estudios presentados anteriormente (Kleinschmidt y Cooper, 1991; Geroski y Machin, 1992; Moore, 1995; Chapman, 1997; Fernández, 1997; Heunks, 1998; Yamin, 1999; Gopalakrishnan, 2000; Davila, 2000; Hvolby y Thorstenson, 2000; Miller, 2001; Hsueh y Tu, 2004; Walker, 2004; Fagerberg, Mowery y Nelson, 2004; Maes *et al*. 2005; Bhaskaran, 2006; Chacón, 2007; Hernández, 2007; Van Auken *et al.* 2008; Peters, 2008; Maldonado *et al.* 2009; Madrid-Guijarro *et al*. 2009; Liu, Li & Wei, 2009; Fernández y Peña, 2009; Gálvez y García, 2010) se puede formular la tercera y última hipótesis para esta investigación:

H3: *La innovación influye positivamente en el desempeño de las Pymes manufactureras del Estado de Aguascalientes.*

Figura 3.1. Hipótesis III. Innovación y Desempeño



Con la finalidad de facilitar al lector una visión global de las relaciones propuestas, las hipótesis que van a ser objeto de análisis en la presente tesis doctoral se recogen en la siguiente tabla, así como una representación de los trabajos en los que se fundamentan.

Figura 3.4. Resumen de las Hipótesis de Investigación

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

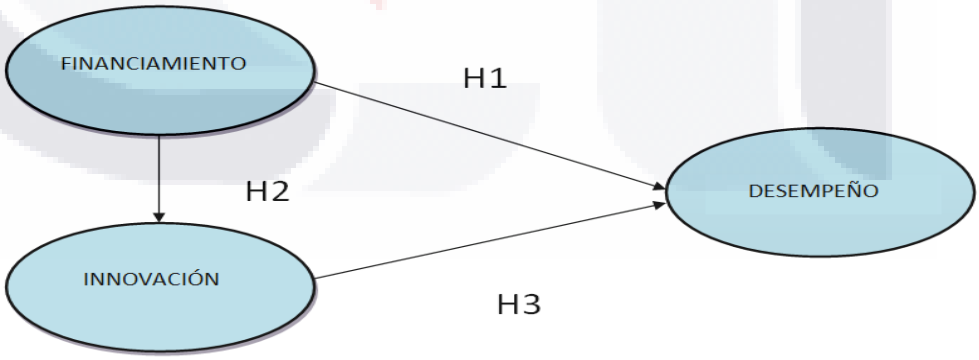
TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Hipótesis de la Investigación		
Hipótesis		Fundamento teórico y empírico
Hipótesis sobre el financiamiento		
H1	El adecuado financiamiento influye positivamente en el desempeño de las PYMES del Estado de Aguascalientes.	Burn y Walker (1991),Minh Nguyen (2001), Cardone, Casasola (2003), Gellatly, Riding y Thornhill (2003), Aragón y Rubio, (2005), Sorgof (2005), y Reyes et al (2011), Ibrahim (2012),
H2	El adecuado financiamiento influye positivamente en la innovación de las Pymes del Estado de Aguascalientes.	(Van Auken, 2001;Casson, 2008;Madrid-Guijarro, Van Auken & García, 2009 Ayyagari, Demirgüc-Kunt y Maksimovic, 2010; García y Barona: 2010, Gómez y López, 2009; Martínez y Molina, 2010; Rivera, 2012,).
Hipótesis sobre la innovación		
H3	La innovación influye positivamente en el desempeño de las PYMES del Estado de Aguascalientes.	(Kleinschmidt y Cooper, 1991; Geroski y Machin, 1992; Moore, 1995; Heunks, 1998; Yamin, 1999; Hsueh y Tu, 2004; Bastida y García, 2005; Bhaskaran, 2006; Van Auken et al., 2008; Maldonado et al., 2009; Madrid-Guijarro et al., 2009; Fernández y Peña, 2009; Gálvez y García, 2010)

Fuente: Elaboración propia

Partiendo de las hipótesis analizadas anteriormente, se procederá a continuación a plantear el modelo teórico que servirá como base de esta tesis doctoral y nos dará una visión de las posibles relaciones de las variables de estudio, que más delante serán analizadas y se comprobará si los resultados son consistentes con las hipótesis planteadas.

Figura 3.5. Modelo Teórico de Investigación



En el siguiente capítulo, se hará referencia al plan de investigación (Metodología) que nos permitirá cumplir con los objetivos trazados en la investigación.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

CAPÍTULO IV
METODOLOGÍA

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

4.1. Metodología de la Investigación

Para Cortés e Iglesias (2004), la metodología de la investigación científica provee al investigador de una serie de conceptos, principios y leyes que le permiten encauzar de un modo eficiente y tendiente a la excelencia el proceso de la investigación científica. El objeto de estudio de metodología de la investigación científica se puede definir según estos autores como el proceso el cual está conformado por toda una serie de pasos lógicamente estructurados y relacionados entre sí. Este estudio se hace sobre la base de un conjunto de características y de sus relaciones y leyes. En este sentido, Centty (2006), afirma que la metodología de investigación puede ser acumulable y repetible, ya que cada investigación da lugar a nuevos acercamientos y perspectivas de la observación de un fenómeno dado, sin embargo, estos estudios pueden servir como anclas para futuras investigaciones y los resultados deberán ser demostrables, al menos bajo los supuestos planteados originalmente, reconociendo su carácter objetivo y de validez sobre el significado o repercusiones que pueda tener en el sujeto u objeto de estudio.

En este sentido, Hernández *et al.* (1997) afirman que para la generación de conocimiento, la selección del método es sumamente importante para tener la información apropiada y llevar una secuencia lógica que lleve a conocer la realidad y facilitar la comprensión por parte de terceros, señala asimismo, que existen los métodos inductivos y deductivos que tienen objetivos diferentes y podrían ser resumidos cómo desarrollo de la teoría y análisis de la teoría, respectivamente. Los métodos inductivos están generalmente asociados con la investigación cualitativa, mientras que el método deductivo lo estará frecuentemente con la investigación cuantitativa. Cortés e Iglesias (2004), describen la investigación cualitativa y cuantitativa de la siguiente manera:

- Investigación cualitativa: Es una vía para investigar sin mediciones numéricas, realizando encuestas, entrevistas, descripciones, puntos de vista, reconstrucciones de hechos, no tomando en cuenta en general la prueba de hipótesis como algo necesario. Busca más bien el entendimiento de las variables a estudiar, más que medirlas y acotarlas. Este proceso es más común en las ciencias sociales.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

- Investigación cuantitativa: Este proceso se utiliza en procesos que pueden ser medibles. Considera como esencial el procesamiento y medición de información en base a números. Utiliza la recolección y medición de parámetros, así como la obtención de frecuencias y estadígrafos para probar hipótesis. Se obtiene la idea de investigación, se plantean preguntas, se formulan los objetivos, se derivan las hipótesis, se eligen variables dependiente se independientes y mediante un tratamiento estadístico se contrastan las hipótesis.

Aunque no todos los fenómenos sociales son medibles estadísticamente, es importante indicar que en un gran número de disciplinas y corrientes de investigación científica, la estrategia metodológica cuantitativa goza desde hace tiempo de gran prestigio, pues se usa de forma sólida y constante para investigar sin número de situaciones y fenómenos (Esteban, 2010). Por tal motivo, y dada la naturaleza del presente trabajo de investigación, de adoptará un enfoque cuantitativo, debido a que su finalidad principal es determinar y analizar la incidencia del financiamiento e innovación en el desempeño de las Pymes del sector manufacturero del estado de Aguascalientes, por lo cual es necesario comprobar las hipótesis planteadas derivándose de las mismas las conclusiones del estudio de una muestra, a través de herramientas estadísticas, pudiendo así establecer el grado de correlación entre las variables sujetas a análisis.

Además de dividirse la investigación científica en cuantitativo y cualitativo, tiene algunas otras divisiones dependiendo del tiempo de la investigación, la forma de investigación etc. Por lo que se procederá en la siguiente sección a explicar más detalladamente la naturaleza de este estudio.

4.2. Presentación Proceso Metodológico

Según Cortés (2008), la investigación científica está encaminada a profundizar el conocimiento de un proceso ya sea teórico, práctico o teórico-práctico, que parte del conocimiento científico y lo lleva a la solución de problemas de la sociedad que de una forma u otra no han sido investigados o su investigación se ha conducido en otra dirección.

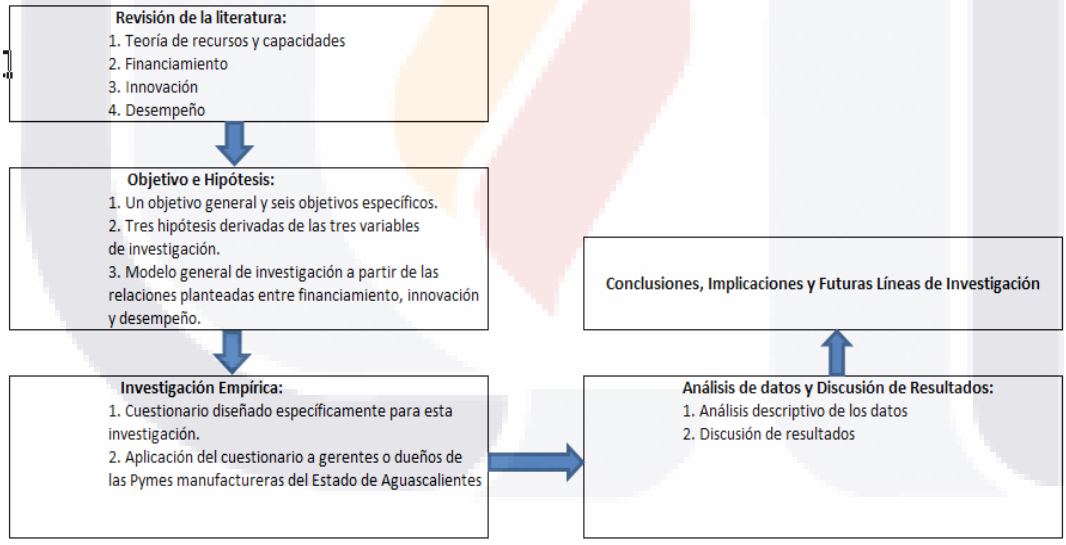
TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

El proceso o metodología del trabajo, está conformado por una serie de pasos lógicamente estructurados y relacionados entre sí.

Este estudio corresponde a un diseño transaccional, correlacional/causal, no experimental/explicativo. Será transaccional porque de cada empresa, área o persona investigada sólo se recopilará la información en un solo momento y correlacional porque se describirán las relaciones que existan entre dos o más variables en un momento determinado; no experimental porque no se manipularán deliberadamente las variables; y es explicativa porque se responderá a preguntas planteadas en capítulos anteriores a las hipótesis formuladas y a preguntas sobre los fenómenos o variables estudiadas dentro del sector seleccionado. Para un mejor entendimiento de la secuencia de la tesis doctoral, en la siguiente figura 4.1. se ofrece un esquema de las etapas seguidas en el desarrollo de la investigación:

Figura 4.1. Esquema del Proceso Metodológico



Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar en la figura anterior y con el objetivo de recapitular en los procesos y pasos seguidos en esta investigación, se pudiera sintetizar que la revisión de la literatura se recoge en el segundo capítulo, habiéndose presentado los objetivos de esta tesis doctoral en el primer capítulo, y las hipótesis el modelo de relaciones a contrastar en el

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

capítulo tres al igual que el modelo teórico. Por lo tanto, a continuación describiremos el diseño de la investigación (ámbito de estudio, contextualización, enfoque utilizado, población y selección de la muestra), la forma en que se han medido las variables, la estructura del cuestionario, aspectos relativos a la concentración de la información y el plan de análisis.

4.3. Contextualización

Las Pymes, son objeto de numerosas investigaciones en el área de ciencias económicas, derivadas, de su vital importancia en la generación de riqueza para los países, su aportación a la generación de empleo, al desarrollo económico, pero principalmente la influencia que tienen las mismas en la generación de bienestar para las personas y familias en general. La supervivencia, éxito o fracaso de las Pymes en un entorno, competitivo y globalizando, suele estar ligado, a las ventajas competitivas que logran desarrollar de una manera interna o externa dentro de los mercados en los que se encuentran inmersas, en este sentido se ha originado interés científico, gubernamental y empresarial, para lograr desarrollar las herramientas necesarias y analizar los factores que influyen, en lograr un ambiente propicio para su supervivencia, tener mayor competitividad y un buen desarrollo de las Pymes.

Entre los principales temas de investigación acerca de las Pymes a nivel mundial se encuentran los factores internos y externos, que impiden o propician su desempeño. De la misma manera el estudio se ha centrado en las diferentes formas en que este tipo de organizaciones adquiere habilidades útiles para competir en su entorno, cómo aprenden, cómo generan y utilizan sus recursos, y si el aplicar ciertas estrategias permitiría estimular sus fortalezas para competir en mejores condiciones (Fong *et al*., 2007). Debido a la importancia de las Pymes, se ha incrementado el interés tanto académico como institucional, por el estudio de la problemática que enfrenta, tanto en países desarrollados como en países emergentes (Audretsch, 2000).

La presente investigación retoma el interés fundamental por analizar en un plano empírico, cómo el desempeño de las Pymes puede ser influido por factores y mecanismos internos.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Este trabajo se realiza en el contexto de las Pymes manufactureras ubicadas en el Estado de Aguascalientes, México, teniendo por objetivo principal el aportar evidencia empírica acerca de las posibles relaciones que pudieran presentarse entre las variables, Financiamiento, Innovación y Desempeño.

Con la finalidad de aportar clara delimitación de las características generales de las empresas en estudio, a continuación se revisa la clasificación del INEGI (2009) en función de su actividad preponderante. .

4.3.1. Empresas según su actividad económica

Las empresas, de acuerdo a su actividad económica preponderante, pertenecen al sector comercio, servicios no financieros y manufactureros. A continuación se explican las características de cada sector/actividad:

- Comercio: Empresas dedicas a la compra-venta de mercancías.
- Servicios no financieros: El término sector servicios se utiliza muy en general para referirse a un conjunto de actividades económicas sumamente heterogéneas. Las actividades de los servicios que pertenecen al sector terciario se suelen definir en un sentido muy general como "las actividades que no producen bienes". Entre ellas se encuentran la distribución, el transporte y las comunicaciones, las instituciones financieras y los servicios sociales y personales.
- Sector manufactura: Este sector comprende unidades económicas dedicadas principalmente a la transformación mecánica, física o química de materiales o sustancias con el fin de obtener productos nuevos. También se consideran manufacturas las actividades de maquila; el ensamble de partes y componentes o productos fabricados; la reconstrucción de maquinaria y equipo industrial, comercial, de oficina y otros; y el acabado de productos manufacturados mediante el teñido, tratamiento calorífico, enchapado y procesos similares. El trabajo de transformación se puede realizar en sitios como plantas, fabricas, talleres, maquiladoras u hogares. Referente al sector de manufactura, se pueden incluir los subsectores alimentario, de bebidas y tabaco, el subsector textil y del vestido, el de

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

madera, papel e industrias de la impresión, el subsector de productos debido s del petróleo y del carbón, la industria química, del plástico y del hule, la industria metálica básica y fabricación de productos metálicos fabricación de maquinaria y equipo, equipo de computación, comunicación medición y de otros equipos componentes accesorios, fabricación de equipos de generación eléctrica y aparatos y accesorios eléctricos, fabricación de equipo de transporte, fabricación de muebles y productos relacionados y otras actividades de manufactura.

4.3.2. Empresas según su tamaño

Por otro lado y con la finalidad de contextualizar la investigación se procederá a explicar los criterios de clasificación de acuerdo al tamaño de las empresas. En este sentido, se manejan los siguientes criterios:

- Número de trabajadores que emplean
- Volumen de ventas
- El valor del capital invertido
- Consumo de energía

En México, la Secretaría de Economía con base en estos criterios aporta una clasificación de las empresas que se publicó en el 2009 por el Gobierno Federal en el Diario Oficial de la Federación, considerando el tipo de actividad económica, cantidad de trabajadores y monto de ventas. Esta clasificación se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 4.1. Clasificación de las empresas según número de trabajadores y volumen de ventas[1]

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Tamaño	Micro			Pequeña			Mediana		
Sector	Personal	Rango de monto de ventas anuales	Tope máximo combinado	Personal	Rango de monto de ventas anuales	Tope máximo combinado	Personal	Rango de monto de ventas anuales	Tope máximo combinado
Industria	0 a 10	Hasta $4mdp	$4.6mdp	11 a 50	De $4.01 a $100mdp	$95mdp	51 a 250	De $100.01 a $250mdp	$250mdp
Comercio	0 a 10	Hasta $4mdp	$4.6mdp	11 a 30	De $4.01 a $100mdp	$93mdp	31 a 100	De $100.01 a $250mdp	$235mdp
Servicios	0 a 10	Hasta $4mdp	$4.6mdp	11 a 30	De $4.01 a $100mdp	$95mdp	51 a 100	De $100.01 a $250mdp	$235mdp

Fuente: Diario Oficial de la Federación del 30 de junio de 2009

Según datos del Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (DENUE, 201), en México hay un total de 4’410,198 empresas, de las cuales 4’147,977 son micro, lo cual representa el 94.05% del total, el 4.87% son pequeñas empresas con un total de 214,921, el 0.89% (39,282) son de tamaño mediano y finalmente el 0.18% (8,018) empresas grandes, tal y como se presenta en el gráfico siguiente. Es por ello que del total de las empresas en el país, el 5.7% son Pymes.

Gráfico 4.2. Estratificación de empresas en México según su tamaño

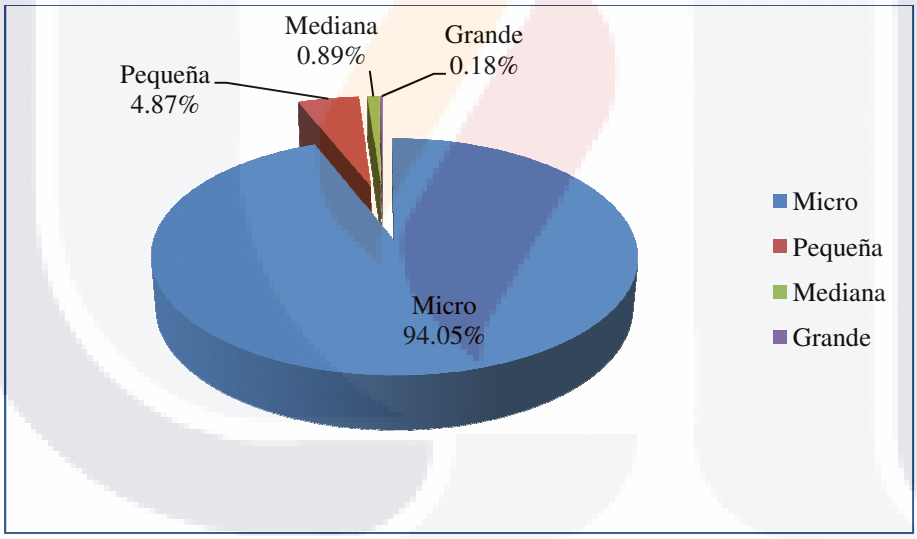


Gráfico. Distribución nacional de unidades económicas por tamaño (DENUE, 2014)

4.3.4. Industria manufacturera

Según el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2012), la industria manufacturera es la actividad económica que transforma una gran diversidad de materias primas en diferentes artículos para el consumo personal e industrial. Está constituida por empresas desde muy

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

pequeñas (tortillerías, panaderías y molinos, entre otras) hasta grandes conglomerados (armadoras de automóviles, embotelladoras de refrescos, empacadoras de alimentos, laboratorios farmacéuticos y fábricas de juguetes, por ejemplo).

Gran parte de los bienes que se utilizan a diario provienen de la industria manufacturera en sus distintos sectores, como productos alimenticios, bebidas y tabaco, textiles, prendas de vestir e industria del cuero, industria de la madera y productos de madera, papel, productos del papel, imprentas y editoriales, sustancias químicas, debido s del petróleo, productos del caucho y plásticos, productos de minerales no metálicos, productos metálicos, maquinaria y equipo, etcétera (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2012).

4.3.5. La industria manufacturera en México

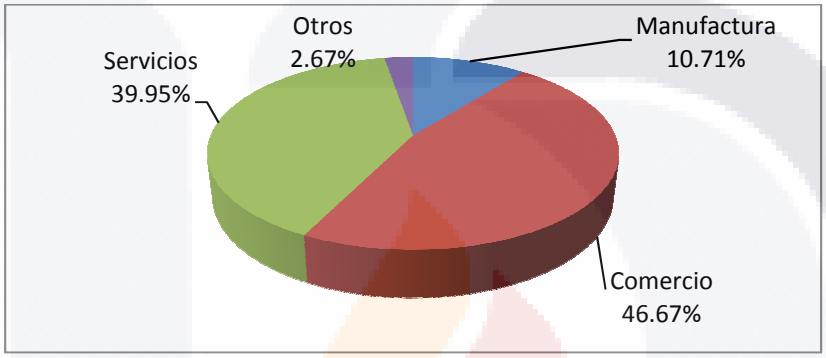
En México, el sector manufacturero reviste particular relevancia en indicadores como la cantidad de unidades económicas, generación de empleos formales y contribución al Producto Interno Bruto. Además, el promedio de personas ocupadas por empresa manufacturera en México es de 11, es decir, son organizaciones generalmente de tamaño pequeño (INEGI, 2009). En México, el sector privado representa el 84% de la actividad económica total y si se divide la producción total con base en sectores económicos, encontramos que aproximadamente 60% de la producción responde a actividades del sector terciario como la prestación de servicios (comercio, transporte, servicios financieros etcétera), aproximadamente 35% al sector secundario (actividades manufactureras, minería, construcción y suministro de gas y electricidad) y el restante al sector primario (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2009).

De acuerdo al Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2013), se precisa que en México existen un total de 4’410,198 empresas. De las cuales, se desprende que la actividad comercial es la que más unidades económicas presenta con el 46.67%, seguido por el sector de servicios con el 39.95%, el manufacturero con el 10.71% y por último el resto de los sectores con el 2.67%, como se puede observar en el gráfico 4.3. :

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

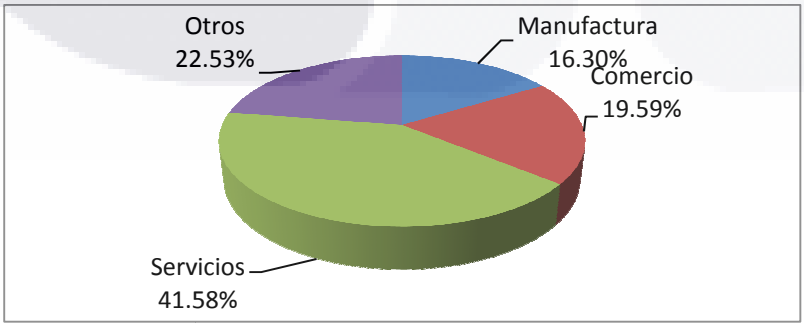
Gráfico 4.3. Unidades económicas en México por actividad preponderante



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Directorio Estadístico de Unidades Económicas (INEGI, 2013)

En mayo del año 2011, el sector manufacturero generaba el 16.3% del total del empleo formal, el comercio el 19.59%, el sector servicios el 41.58% y los demás sectores el 22.53%, tal y como se aprecia en el gráfico 4.4.:

Gráfico 4.4. Personal ocupado por actividad preponderante



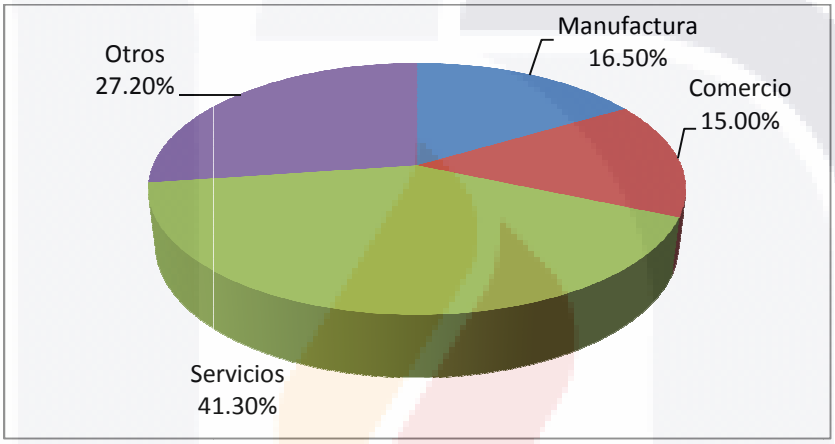
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de Información Económica (INEGI, 2013)

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

La contribución al Producto Interno Bruto nacional del año 2011 se detalla en el Gráfico 4.5, mostrando que el sector servicios aporta el 41.3%, seguido de otros sectores con el 27.2%. El sector manufacturero aporta el 16.5% al Producto Interno Bruto del país y finalmente el sector comercio el 15%.

Gráfico 4.5. Contribución al PIB Nacional por actividad preponderante



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de Información Económica (INEGI, 2013)

En resumen y con base en la información anterior, se destaca que el sector industrial manufacturero representa el 10.71% del total de unidades económicas, contribuyendo al empleo formal y al Producto Interno Bruto del país con un 16.30% y un 16.50% respectivamente.

4.3.6. La industria manufacturera en el Estado de Aguascalientes

La historia del crecimiento industrial en Aguascalientes se inicia en el momento en que se incorpora el ferrocarril en la entidad a partir de 1889 (Gómez, 1988). Este hecho vino a impulsar otras actividades económicas en el Estado como: el comercio, la minería, la industria manufacturera.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

La instalación de Fundidora Asarco, fue importante en la industrialización del Estado por su impacto en la minería al incorporar a numerosos obreros para la realización de esta actividad. Sin embargo, esta empresa en los años 20, se trasladó a San Luis Potosí, debido a que tuvo problemas con el sindicato, lo que disminuyó considerablemente la producción minera de Asientos y Tepezalá. Posteriormente en los años 30, se instaló en Aguascalientes la empresa "La Perla" (procesadora de productos de maíz), con lo que se vuelve a tomar el camino del crecimiento industrial. Aunado a lo anterior, también se inicia por esa época la vitivinicultura en el Estado.

En la década de los 40 se fundaron las primeras empresas de la industria textil, la cual llega a ser la actividad más importante de la Entidad y su rasgo más distintivo. Esta actividad manufacturera perduró su auge hasta mediados de los 70 cuando entró en una fase de estancamiento (Gutiérrez y Gutiérrez, 2006).

El proceso de industrialización más intenso se dio en la penúltima década del siglo pasado, se desarrollaron empresas de la producción de alimentos y bebidas, prevalecieron organizaciones de la industria textil; y en un tercer período (1981-1992) entidades dedicadas a la industria química, metal-mecánicas y metálicas básicas, actividades productivas que denotan el cambio de la industria en Aguascalientes (Gutiérrez y Gutiérrez, 2006).

Lo anterior permite observar de manera general que es a partir de la década de los 80 que comienza a darse un crecimiento industrial sostenido y que implicó un cambio radical en el proceso de industrialización. En el año de 1981, la armadora de automóviles Nissan se instaló en Aguascalientes. Las primeras instalaciones fabriles de Nissan producían motores y transejes. A principios de los años 90 se incorpora la línea de armado de vehículos. El interés de Nissan por el mercado de Norteamérica le ha llevado a invertir en la zona, buscando el apoyo de las reglas de origen en la producción para exportación.

Considerando las necesidades de integración nacional en su producción de vehículos, Nissan promovió (participando en el capital de las empresas) la instalación de empresas proveedoras de origen japonés y otras de origen mexicano y multinacional. Nissan y el

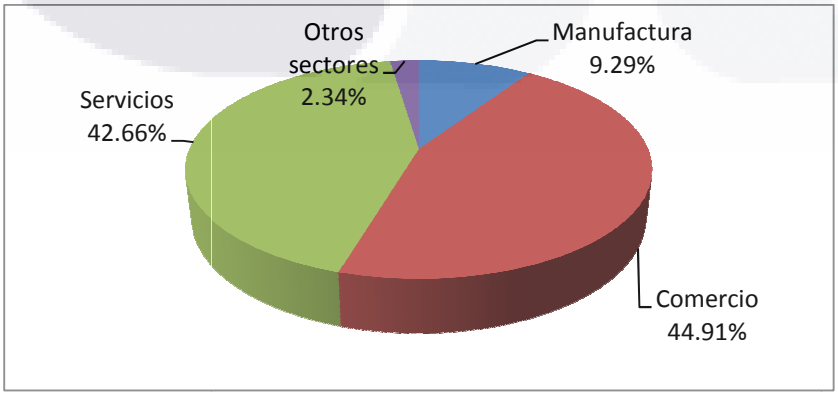
TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

grupo de empresas de origen japonés representan el 88% y el 68% del total de inversión y empleo registrados en la industria automotriz de Aguascalientes; 2 mil millones de dólares y cerca de 10,000 empleos (Nissan por sí sola representa el 80% y 50% de la inversión y empleo respectivamente). Las empresas fabricantes de autopartes proveedoras de Nissan en Aguascalientes se han concentrado en producir para Nissan Mexicana y sus exportaciones son indirectas vía la industria terminal. Se ha anunciado la ampliación de la capacidad instalada de producción de Nissan en Aguascalientes. Con una inversión de más de dos mil millones de dólares, la empresa japonesa está iniciando operaciones en su planta "Nissan II", con lo cual incrementará a más del doble su capacidad productiva generando más de 12 mil empleos directos e indirectos, además de la llegada de más proveedores nacionales y extranjeros (Ávila, 2013; CNNExpansión, 2012).

Actualmente para el Estado de Aguascalientes, la industria manufacturera constituye un aspecto de suma importancia en indicadores como cantidad de unidades económicas, producto interno bruto y generación de empleos formales. De acuerdo al Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2013), se precisa que en Aguascalientes existen un total de 49,945 empresas, de las cuales, la actividad comercial es la que más unidades económicas presenta con el 44.91%, seguido, por el sector de servicios con el 42.66%, el manufacturero con el 9.29% y por último el resto de los sectores con el 2.34%, como se puede observar en el gráfico 4.6.:

Gráfico 4.6. Unidades económicas por sectores económicos en Aguascalientes



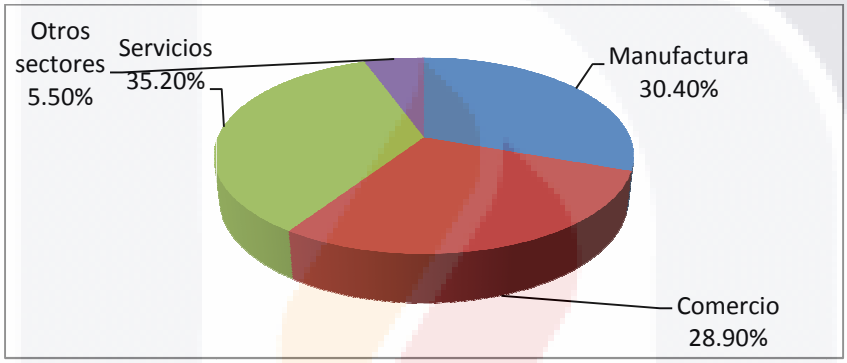
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Directorio Estadístico de Unidades Económicas (INEGI, 2013).

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

El siguiente gráfico, muestra el detalle de la proporción de la contribución al empleo formal por sector económico en el estado de Aguascalientes.

Gráfico 4.7. Personal ocupado por actividad preponderante en Aguascalientes



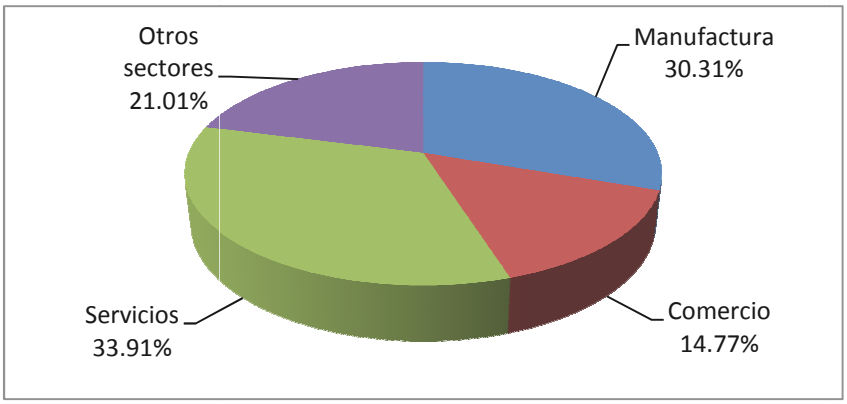
Fuente: INEGI – Perspectiva estadística Aguascalientes. Junio 2012.

En el Gráfico, el sector manufacturero aparece en segundo lugar aportando el 30.40% del total del empleo formal. El sector servicios genera el 35.20%, el sector comercial el 28.90% y el resto de los sectores el 5.50 %. Como se observará en el siguiente gráfico (4.8), la contribución del sector manufacturero al PIB estatal es del 30.31%, el sector servicios aportó el 33.91%, seguido por otros sectores y el sector comercio con un 21.01% y un 14.77% respectivamente

Gráfico 4.8. PIB Estatal por Sectores Económicos

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS



Fuente: INEGI – Perspectiva estadística Aguascalientes. Junio 2012.

Asimismo, se puede destacar la participación de la industria manufacturera del estado de Aguascalientes en el sector manufacturero del país por ocupar el lugar 16 a nivel nacional. Además el PIB per cápita local está colocado en el noveno lugar del país (INEGI, 2012).Por otro lado, de acuerdo también a cifras que proporciona el INEGI (2012), las entidades en donde la industria manufacturera ocupa el primer lugar por su aportación al Producto Interno Bruto local son: Coahuila 35.2%, Aguascalientes 30.3%, Querétaro 30.2%, Estado de México 28.1%, Guanajuato 24.2%, Puebla 23.5% y San Luis Potosí 23.3%.

Así, el sector industrial manufacturero estatal, a pesar de representar menos del diez por ciento del total de unidades económicas de Aguascalientes, contribuye al empleo formal y al Producto Interno Bruto del Estado con un 30.40% y un 30.31% respectivamente. La participación del sector manufacturero estatal en el mismo sector a nivel regional ha ganado importancia en los últimos años. De acuerdo al INEGI (2009; 2004), la participación del Estado de Aguascalientes en el PIB generado por la industria manufacturera de la región centro-occidente de México se incrementó en los últimos años, pasando de un 7.8% a un 9.5% del año 2003 al año 2008. Esto es, en gran medida resultado del esfuerzo realizado por las grandes empresas que pasaron de aportar al PIB del sector manufacturero local de un 82.3% a un 88.3% en el mismo periodo de 2003 al 2008. Esto, por otro lado permite observar una disminución de la participación en la producción total bruta por parte de las micro, pequeñas y medianas empresas en el sector manufacturero en Aguascalientes.

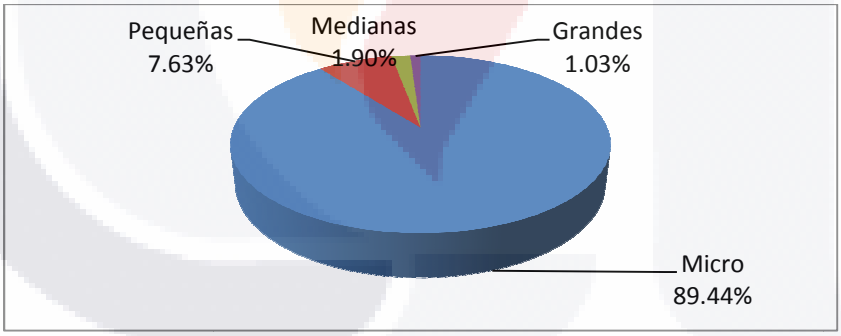
TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

4.3.7. Las Pymes en la industria manufacturera del Estado de Aguascalientes

Las Pymes son muy relevantes en el caso particular del sector manufacturero del estado de Aguascalientes. Esto, considerando los indicadores económicos de mayor envergadura como el número de unidades económicas, participación en el PIB y generación de empleos, De acuerdo al Censo Económico emitido en 2009 por el INEGI, el 10.52% del total de las unidades económicas manufactureras del estado de Aguascalientes se ubican en empresas de estos tamaños. El gráfico 4.9. arroja estos datos:

Gráfico 4.9 Unidades económicas por tamaño de empresa del sector manufacturero de Aguascalientes



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Directorio Estadístico de Unidades Económicas (INEGI, 2013)

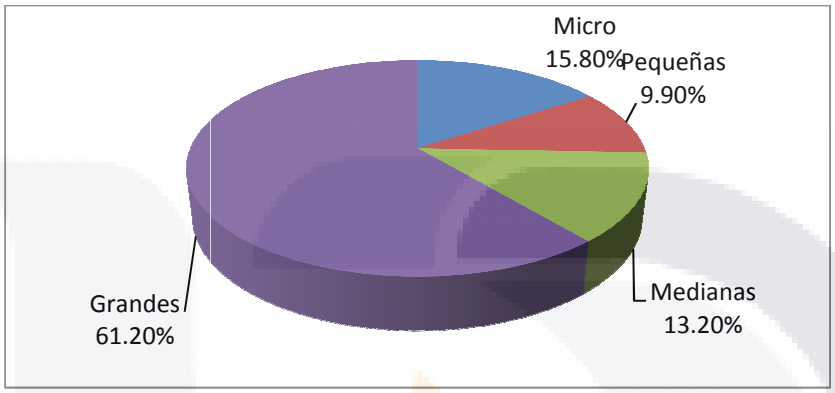
Como se muestra en la gráfica anterior, del total de unidades económicas del sector manufacturero del estado de Aguascalientes 4,148, el 89.44% son micro, el 7.63% son pequeñas, el 1.90 por ciento son medianas y finalmente el 1.03% son grandes empresas.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

El siguiente gráfico, muestra el detalle de la proporción de la contribución al empleo formal del sector manufacturero del estado de Aguascalientes

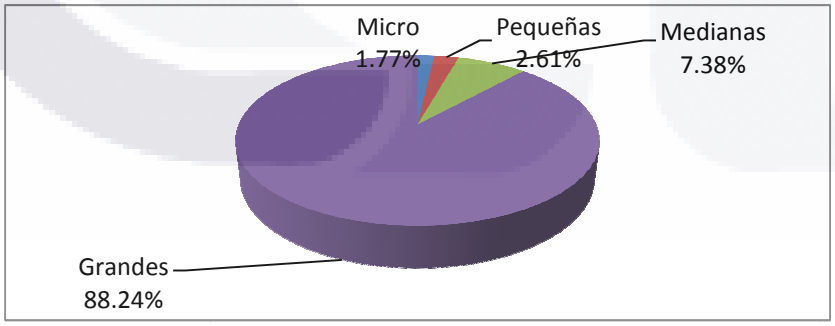
Gráfico 4.10. Personal ocupado por tamaño de empresa del sector manufacturero de Aguascalientes



Fuente: INEGI – Perspectiva estadística Aguascalientes. Junio 2012.

En la figura anterior, se observa que las micro empresas generan el 15.80% del total del empleo formal. Por su parte las pequeñas el 9.90%, las medianas el 13.20% y las grandes empresas el 61.20%. En relación a la contribución al Producto Interno Bruto del sector manufacturero local, el siguiente gráfico señala que las microempresas generan 1.77%, las pequeñas el 2.61%, las medianas el 7.38% y las grandes el 88.24%:

Gráfico 4.11. PIB del sector manufacturero de Aguascalientes por tamaño de empresa



Fuente: INEGI – Perspectiva estadística Aguascalientes. Junio 2012.

A diferencia de la micro empresa que abarca el 89.44% del total de las unidades económicas, sólo aportan el 1.77% a la Producción Total Bruta del sector y el 15.80% al empleo formal; y por su lado las Pymes, siendo menos del diez por ciento de las empresas

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

manufactureras de Aguascalientes, aportan el 10% al PIB y el 23.10% al empleo del sector. Las Pymes del sector manufacturero se enfrentan a situaciones de cambios radicales en su entorno y en su futuro a mediano y largo plazo (García, 2006). El buen funcionamiento del sector es fundamental para la entidad ya que es un aspecto clave para el desenvolvimiento del sistema productivo y la generación de empleos. Son abastecedoras de bienes básicos para la vida humana y requieren de fortalecerse para aprovechar el acceso a oportunidades y mejorar su desempeño.

De tal manera, este estudio aborda como objeto de estudio a las Pymes empresas de la industria manufacturera del Estado de Aguascalientes.

4.4. Unidad y Sujeto de Estudio

La unidad de análisis se definió como la pequeña y mediana empresa del sector manufacturero que se ubica en el Estado de Aguascalientes y bajo estas características se incluyeron en el estudio empresas que cuentan con entre 11 y 250 trabajadores (DOF, 2009). Las razones por las que se determinó enfocar este estudio a estas unidades, se resumen de la siguiente manera:

- La importancia económica generada por las Pymes en el sector manufacturero para el Estado de Aguascalientes: aportando el 10% al PIB y el 23.10% al empleo en este sector (INEGI, 2012).
- La tendencia de incremento exponencial en el Estado de este tipo de empresas debido de la presencia de empresas japonesas en años recientes, siendo su mayor exponente NISSAN II, esto conlleva a la necesidad del fortalecimiento de la industria manufacturera específicamente de las Pymes, para que tengan mayor competitividad y mejor desempeño en el mercado, especialmente en actividades de la industria metal-mecánica y automotriz
- La factibilidad de contar con un número suficiente de casos en el Estado, para aplicar métodos estadísticos para su análisis.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

En razón de estos argumentos, se definió por su mayor relevancia la realización de esta investigación al sector manufacturero en el Estado de Aguascalientes, específicamente al de las Pymes. Asimismo, el sujeto de estudio se definió como el dueño o gerente de la organización, por tener una opinión con conocimiento de razón, una visión amplia y objetiva de la empresa.

4.5. Población

Para el cálculo de la población se utilizaron los reportes del Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE), según cifras proporcionadas por este organismo acerca del sector manufacturero del Estado los datos muestran lo siguiente:

Tabla 4.2. Sector Manufacturero de Aguascalientes

Tamaño de la empresa	Número de empleados	Número de empresas	Porcentaje
Micro	0--10	4493	89.91%
Pequeñas	11--50	344	6.89%
Medianas	51--250	92	1.84%
Grandes	251 y mas	68	1.36%

Fuente: Elaboración propia a partir del DENUE, (2015)

Utilizando la misma base de datos del DENUE, (2015) se obtuvo un directorio empresarial y se procedió a realizar los filtros necesarios para ubicar el universo de estudio considerando únicamente a Pymes que se conforman de 11-250 trabajadores, por lo que la población total se quedó como sigue:

Tabla 4.3. Pymes manufactureras en el Estado de Aguascalientes

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Tamaño de la empresa	Número de empleados	Número de empresas	Porcentaje
Pequeñas y Medianas	11-250	436	8.73%

Fuente: Elaboración propia a partir del DENUE, (2015)

Como resultado de esta depuración se delimitó la población total de Pymes manufactureras en el Estado que consta de una totalidad de 436 empresas.

4.6. Muestra

Para determinar el tamaño de la muestra que se utilizará en esta investigación, se procedió a establecer el número de empresas mediante la fórmula de poblaciones finitas, que es generalmente aceptada para este tipo de investigaciones, la cual se muestra a continuación:

Figura 4.4. Fórmula de Poblaciones Finitas

$$n = \frac{N\sigma^2}{(N-1)\sigma_x^2 + \sigma^2}$$

Con base en el cálculo anterior, el tamaño de la muestra dio como resultado de 205 empresas, considerando una población de 436 empresas y calculando con un 95% de confianza y un +-5% de error muestra. Cabe hacer mención que se levantaran un total de 280 encuestas en el mismo número de organizaciones, todo esto con la finalidad de reunir con los 205 cuestionarios válidos y prevenir encuestas que no sean contestadas, algunas no legibles o descartadas, y evitando tener algún tipo de problema en el análisis estadístico, es importante señalar que se manejará la técnica de muestreo aleatorio simple, lo que significa que todas las unidades de la población tienen la misma probabilidad de ser seleccionadas para la aplicación del instrumento y la recolección de datos estadísticos.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Para llevar a cabo el tratamiento estadístico de los datos la muestra recabada se segmentó de acuerdo a la actividad económica de la empresa con la finalidad de realizar los análisis de manera conjunta y por separado, ya que la realidad en cada sector pudiera variar y, por lo tanto, modificar las interpretaciones correspondientes. En la ficha técnica, presentada en la siguiente tabla (4.4.) se resumen los aspectos más relevantes del estudio.

Tabla 4.4. Ficha técnica del trabajo de Investigación

Características	Encuesta
Universo	436 Pymes del sector manufacturero
Ámbito de estudio	Nacional
Unidad Muestral	Empresas manufactureras con 11 o más trabajadores y menos de 250 que se ubican en Aguascalientes
Método de levantamiento de la información	Encuestas personales con gerentes o dueños de las empresas
Tipo de muestreo	Aleatorio Simple
Tamaño de la muestra final	225 empresas
Margen de error del muestreo	.+/- 5% a un nivel global, para un nivel de confianza del 95% p=q=0.5
Tasa de respuesta	225 / 276 = .8152=82%
Fecha del trabajo de campo	Agosto - Diciembre 2015

Fuente: Elaboración propia

Si consideramos en que Aguascalientes actualmente existe alrededor de 4, 148 empresas manufactureras en el estado, y que solamente el 9.53% de ellas tienen más de 11 trabajadores y menos de 250, entonces obtenemos que 436 empresas son las que se tomaran como población en el objeto de estudio. Asimismo, se tomará en cuenta tres factores esenciales para delimitar aún más a la población, ya que no se pretende obtener información por parte de todas las empresas, sino únicamente de aquellas que reúnan los requisitos establecidos, los factores serán los siguientes:

1. **Unidades de análisis**: Empresas de la industria manufacturera de Aguascalientes que cuenten con 11 o más trabajadores y menos de 250.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

2. **Sujetos de estudio:** Gerentes o dueños de las Pymes manufactureras del estado de Aguascalientes.

3. **Objeto de Estudio:** La influencia del financiamiento e innovación en el desempeño de las Pymes manufactureras del estado de Aguascalientes.

4.7. Diseño del Cuestionario

Para obtener la información de las variables necesarias para el desarrollo del estudio se elaboró un cuestionario dirigido al gerente o dueño de la empresa. La estructura del mismo se divide en cuatro bloques que se muestran a continuación:

1. Datos Generales
2. Innovación
3. Financiamiento
4. Desempeño

Las escalas para cada variable (innovación, financiamiento y desempeño) han sido previamente utilizadas en investigaciones que han abordado como objeto de estudio a la Pyme en México y en otros países, arrojando resultados que han sido validados en diferentes momentos. Por ejemplo, la escala de innovación propuesta por Pinzón (2009), la cual la adapto conforme el Manual del Oslo del 2005, fue utilizada en una investigación realizada en el estado de Aguascalientes.

Por otro lado, la escala de la variable del financiamiento es construida de diversas escalas previamente utilizadas como por ejemplo: el apartado referente a condiciones del financiamiento y nivel de inversión, es retomado por Vera (2010) y la CEPAL (2007), el de fuentes del financiamiento, se basa en García *et al.* (2011) y utilizado por la Asociación Española de Contabilidad y Administración (1995), también validada en empresas de Iberoamérica y México (Rangel, Aguilera, López y Campos, 2013) así como el plazo y los resultados del financiamiento se adapta de la literatura y de escalas de Sorgob (2005); Daskalakis y Psillaki (2005); Gregory et al. (2005); Fosu (2013), Briozzo y Vigier (2007).

Por último, la escala del desempeño proviene de escala de Quinn y Rohrbaugh (1981), utilizadas con anterioridad por Jaworski y Kohli (1993), Patterson et al., (2005), Miron *et al.*

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

(2004), Brockman y Morgan (2003), Van Auken, Madrid-Guijarro y García-Pérez de Lema (2008) y Mojica (2012).

4.7.1. Operacionalización de las variables.

Para el análisis de las variables relacionadas en el modelo teórico se tomaron preguntas dirigidas a conocer cuál es la opinión del empresario sobre la innovación, el financiamiento que poseen y el desempeño de las empresas manufactureras en Aguascalientes; como se señaló con anterioridad se conjunto un instrumento de cuatro bloques: datos generales con nueve ítems, aspectos de innovación con veintisiete ítems, aspectos del financiamiento con seis ítems y el desempeño con doce preguntas, a continuación se explica cada bloque:

Datos generales.

El primer bloque trata acerca de los datos de la empresa, como son: nombre, dirección, actividad predominante, antigüedad, sobre la situación reciente, la actual, algunas tendencias para el próximo año en relación a las ventas y al número de trabajadores, así como datos del gerente/director.

Innovación.

El segundo bloque está compuesto por veintisiete preguntas que miden aspectos de la innovación empresarial a través de la escala de Likert de cinco puntos con descripciones desde total desacuerdo hasta total acuerdo. Estos indicadores están divididos en cuatro dimensiones:

- Innovación en productos
- Innovación en procesos
- Innovación organizativa
- Innovación en marketing

Como se muestra a continuación:

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Tabla 4.5. Operacionalización de la variable Innovación

Variable	Dimensión	Indicador	Autores	Medición
Innovación	Innovación en productos	En la empresa se han desarrollado productos o servicios que difieren significativamente, desde el punto de vista de sus características En la empresa se han desarrollado nuevas utilizaciones para productos cuyas especificaciones técnicas se han modificado ligeramente Se han hecho mejoras significativas de productos existentes como introducir cambios en los materiales, componentes u otras características Se han hecho modificaciones de diseño del producto que introducen un cambio significativo en las características funcionales	(Pinzón, 2009)	**Escala Likert** Total desacuerdo Total acuerdo
	Innovación en procesos	En la organización se introducen nuevos equipos para automatizar los procesos Se utilizan programas informáticos y técnicas para el abastecimiento de insumos Se han incorporado nuevos o significativamente mejorados métodos de creación y de prestación de servicios Se introducen cambios significativos en los equipos y los programas informáticos utilizados en los procedimientos Se introducen nuevas o sensiblemente mejoradas técnicas, equipos y programas informáticos utilizados en las actividades auxiliares de apoyo tales como compras, la contabilidad, el cálculo o el mantenimiento		**Escala de Likert** Total desacuerdo Total acuerdo
	Innovación en sistemas organizativos	En la empresa se introducen nuevos métodos para organizar y administrar el trabajo Se introducen nuevas prácticas para mejorar el aprendizaje y la distribución del conocimiento en la empresa Se introducen nuevas prácticas de formación y capacitación del personal de la empresa Se introducen nuevos sistemas para la administración de las operaciones de producción o suministro Se introducen nuevos métodos de organización del personal a través de los cuales se les brinda mayor autonomía en las decisiones y se les motiva a comunicar sus ideas La empresa busca desarrollar nuevas formas de relación con otras empresas o instituciones públicas La empresa busca establecer nuevas formas de colaboración con organismos de investigación La empresa busca establecer nuevas formas de colaboración con proveedores La empresa busca incorporar actividades de contratación de actividades sustanciales de la empresa		**Escala Likert** Total desacuerdo Total acuerdo
	Innovación en marketing	En la empresa se han desarrollado o adoptado nuevos métodos de comercialización ya sea para productos nuevos o ya existentes Se introducen cambios significativos de forma y aspecto en el diseño del producto que forman parte de un nuevo concepto de comercialización Se hacen modificaciones a los envases tendientes a mejorar el aspecto del producto para hacerlo más atractivo Se introducen cambios significativos en la forma el aspecto o el gusto de productos Se introducen nuevos sistemas de distribución (franquicias, contratos de exclusividad, concesión de licencias sobre productos, ventas por catálogo, etc.) Se utilizan nuevos conceptos y medios para promocionar los bienes o servicios de una empresa Se hace el desarrollo y lanzamiento de nueva imagen de marca de productos existentes destinada a colocar el producto en un nuevo mercado Se introducen nuevas estrategias para incentivar las ventas		**Escala Likert** Total desacuerdo Total acuerdo

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Financiamiento

El tercer bloque contiene treinta y cuatro ítems que considera el financiamiento de las empresas, divididos en cinco dimensiones con escala de Likert de cinco puntos con descripciones de alta importancia a baja importancia o bajo nivel de inversión y un alto nivel de inversión. La primera dimensión mide las fuentes de financiamiento, la segunda las condiciones del crédito, la tercera el plazo con el que se solicitó el crédito, la cuarta en lo que se invirtió el recurso solicitado y por último, los resultados obtenidos con el mismo.

Tabla 4.6. Operacionalización de la variable del Financiamiento

Variable	Dimensión	Indicador	Autores	Medición
Financiamiento	Fuentes de Financiamiento Externas	Reinversión de utilidades Aportaciones de los socios Incorporación de nuevos socios	(Chowdhury y Chandarakumara (2011); García, Barona y Madrid-Guijarro (2012); (AECA), (1995); CEPAL, (2011)	**Escala Likert** Alta importancia Baja Importancia
	Fuentes de Financiamiento Externas	Préstamos de familiares o amigos Prestamistas particulares o casas de préstamos no regulados Prestamos gubernamentales Crédito de Proveedores Bancos comerciales Cajas de Ahorro Tarjetas de crédito Arrendamiento (leasing) Factoraje Financiero		
	Condiciones del Financiamiento	Requisitos por parte del acreedor Tasas de interés Conveniencia en el plazo de acuerdo con la capacidad de pago Rapidez en el que se otorga el crédito por parte del acreedor Ahorro en el los impuestos derivado del pago del crédito Monto del crédito otorgado por parte del acreedor Requisitos por parte del acreedor	NAFIN, (2013); CEPAL, (2011)	**Escala Likert** Alta importancia Baja Importancia
	Inversión del Financiamiento	Gastos operativos Pago de deudas a proveedores Inversión en nuevos productos, procesos o sistemas de gestión Crecimiento del negocio (sucursales) Compra de materias primas y materiales Equipo de transporte Ampliación o modernización de instalaciones Maquinaria y equipo Terrenos o bienes inmuebles	CEPAL, (2011); NAFIN (2013); García, Barona y Madrid-Guijarro (2012)	**Escala Likert** Bajo nivel de inversión Alto nivel de inversión
	Resultados del Financiamiento	Ventas Activos Permanencia en el mercado Diversificación o crecimiento del negocio (sucursales, número de empleados) Rendimiento o utilidades	Sorgob (2005); Daskalakis y Psillaki (2005); Gregory et al. (2005)	**Escala Likert** Aumento Disminución

Fuente: Elaboración propia

Desempeño.

Finalmente, el cuarto bloque de la encuesta llamado "Desempeño" incluye doce preguntas en cuatro dimensiones que son el modelo de procesos internos, modelo de sistema abierto, modelo racional y el modelo de relaciones humanas. Los indicadores anteriormente señalados, están medido con escala Likert de cinco puntos que van desde el total desacuerdo hasta el total acuerdo, como se muestra a continuación:

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Tabla 4.7. Operacionalización de la variable de Desempeño

Variable	Dimensión	Indicador	Autores	Medición
DESEMPEÑO	Procesos internos	Mejora de la calidad del producto/ servicio Incremento de la Eeficiencia de los procesos operativos internos Mejora en la organización de las tareas del personal	Jaworski y Kohli (1993); Quinn y Rohrbaugh (1981);Mojica (2012); Maldonado *et. al* ., (2009)	**Escala Likert** Total desacuerdo Total acuerdo
	Sistema abierto	Incremento en la Satisfacción de los clientes Rapidez de adaptación a las necesidades de los mercados Mejora de la imagen de la empresa y de sus productos / servicios	Jaworski y Kohli (1993); Quinn y Rohrbaugh (1981);Mojica (2012); Maldonado*et. al* ., (2009)	**Escala Likert** Total desacuerdo Total acuerdo
	Racional	Incremento de la cuota de mercado Incremento de la rentabilidad Incremento de la productividad	Jaworski y Kohli (1993); Quinn y Rohrbaugh (1981);Mojica (2012); Maldonado *et. al* ., (2009)	**Escala Likert** Total desacuerdo Total acuerdo
	Relaciones humanas	Mejora en la motivación /satisfacción de los trabajadores Reducción de la rotación de personal (abandono voluntario trabajadores) Reducción del ausentismo laboral	Jaworski y Kohli (1993); Quinn y Rohrbaugh (1981);Mojica (2012); Maldonado*et. al* ., (2009)	**Escala Likert** Total desacuerdo Total acuerdo

Fuente: Elaboración propia

4.8 Recolección de datos

La recolección de datos se realizó seleccionando aleatoriamente empresas del sector manufacturero del directorio empresarial que previamente se elaboró a partir de los registros del SIEM (2015). El trabajo de campo inició con la preparación del borrador del instrumento para ser aplicado y validado por diez gerentes o dueños de Pymes del sector manufacturero con la finalidad de que la encuesta fuera clara y explícita, debido de sugerencias por parte de los gerentes o dueños, se procedió a realizar dos cambios en las

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

preguntas en el bloque del financiamiento para que se obtuviera una mejor comprensión del cuestionario. Este instrumento se aplicó durante los meses de agosto y noviembre del 2015.

Después de realizar la prueba piloto, el método del levantamiento consistió en realizar una primera visita personal a las organizaciones en las que se solicitó la participación del propietario o gerente general de cada una de las Pymes seleccionadas, entregando un ejemplar del instrumento y una carta de presentación remitida por el propio investigador, director de tesis y membretada por la Universidad Autónoma de Aguascalientes para obtener una mayor confianza y credibilidad por parte de los encuestados, asimismo, se solicitó su auto-aplicación, esto se debe a que por los tiempos de los encuestados era muy complicado que permitieran la encuesta en el momento de la visita.

En este sentido, se continuó con seguimiento telefónico y se programó una nueva fecha para recoger el cuestionario, sin embargo, en la mayoría de los casos tuvieron que realizarse de tres a cuatro visitas para obtener un resultado satisfactorio. Una vez recolectadas las encuestas, se vaciaron los datos al software estadístico IMB SPSS Statistics versión 21, con la finalidad de analizar los resultados correspondientes de la presente investigación, posteriormente la base de datos se trabajó en el software EQS 6.1.

4.8.1 Análisis de resultados.

En la actualidad no existe técnica estadística que pueda probar los enunciados causales empíricamente con absoluta seguridad, sino que se puede comprobar si las inferencias causales que se plantean son consistentes con los datos disponibles (Hernández, 2012). Este autor, agrega que cuando un investigador elabora un modelo y posteriormente se comprueba que el modelo no se ajusta a los datos, se pueden tomar dos decisiones como: modificar el modelo o abandonarlo. La consistencia entre los datos y el modelo implica la congruencia del modelo con la realidad. Lo único que se puede afirmar es que los supuestos del investigador no son contradictorios y, por lo tanto, pueden ser válidos.

Aunque esta validez puede ser también explicada a través de otros modelos a los que se pueden adaptar los datos. El análisis de este estudio consta de tres etapas: en primer lugar,

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

se realizó un análisis descriptivo de la muestra, recogiendo los datos generales de las empresas y de la formación y experiencia de los dueños o gerentes de las Pymes manufactureras. Para ello se utilizó el programa estadístico SSPS versión 21.0. En segundo lugar, se analizaron las propiedades psicométricas de los instrumentos de medida (fiabilidad y validez), mediante un análisis factorial confirmatorio (AFC) que se hizo a través del software EQS 6.1. Y por último, se realizó la contrastación de las hipótesis propuestas en el tercer capítulo.

4.9 Perfil de la muestra

En la siguiente tabla se resumen los estadísticos descriptivos de las organizaciones que integraron la muestra.

Tabla 4.9. Datos Generales de las Pymes del sector manufacturero de Aguascalientes

Tamaño de la empresa	Pequeñas	144	79.6%
	Medianas	37	20.4%
	n=225	181	100%
Tipo de organización	Persona Física	85	47.0%
	Persona moral	96	53.0%
	n=225	181	100%
Control mayoritario de la empresa	Familiar	141	77.9%
	No familiar	40	22.1%
	n=225	181	100%
Años funcionando la empresa	1 a 10 años	66	36.5%
	11 a 20 años	55	30.4%
	21 a 30 años	38	21.0%
	31 a 40 años	10	5.5%
	41 años o más	12	6.6%
	n=225	181	100%
Sector	Agroindustrial / Alimentos	59	32.6%
	Construcción	16	8.8%

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

	Electrónica (semiconductores)	7	3.9%
	Metal-mecánico	33	18.2%
	Mueblero	18	9.9%
	Plásticos	14	7.7%
	Química (farmaceútica)	7	3.9%
	Textil	27	14.9%
	n=225	181	100%

Fuente: Elaboración propia

En la tabla (4.9) se observan los datos generales de las empresas encuestadas resultando las siguientes características generales: predominan las pequeñas empresas (79.6% tienen menos de 50 empleados), la distribución de personas físicas y morales es relativamente igual (47% física y 53% moral), siendo mayormente controlado por organizaciones familiares, (77.9% familiar y 22.1% no familiar), por otro lado, la permanencia en el marcado es relativamente baja, ya que más de una tercera parte (36.5%) tienen menos de diez años en el mercado y finalmente, son tres de los sub sectores los que predominan en el sector manufacturero (agroindustrial 32.6%, metalmecánico 18.2% y textil 14.9%) .

De la misma manera, en la siguiente tabla se muestran los estadísticos descriptivos del perfil socio demográfico de los directivos o gerentes, de las empresas encuestadas.

Tabla 4.9. Perfil Socio demográfico de los gerentes o dueños de las Pymes manufactureras del estado de Aguascalientes

Género del Gerente	Masculino	194	86.2%
	Femenino	31	13.8%
	n=225	225	100%
Edad del Gerente	Entre 21 y 30 años	10	4.4%
	Entre 31 y 40 años	52	23.2%
	Entre 41 y 50 años	85	37.6%
	Entre 51 y 60 años	54	23.8%
	Más de 60 años	24	11.0%
	n=225	225	100%

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Antigüedad del Gerente en la Empresa	De 1 a 5 años	47	21.0%
	De 6 a 10 años	54	23.8%
	De 11 a 15 años	41	18.2%
	De 16 a 20 años	30	13.3%
	Más de 20 años	53	23.8%
	n=225	225	100%
Nivel de Formación Gerente	Educación Básica	37	16.6%
	Bachillerato	38	17.1%
	Carrera Comercial o Técnica	31	13.8%
	Licenciatura o Ingeniería	106	47.0%
	Maestría	12	5.0%
	Doctorado	1	0.55%
	n=225	225	100%

Fuente: Elaboración propia

En la tabla anterior, se observan los datos generales del perfil de los gerentes o dueños de las Pymes manufactureras del estado de Aguascalientes que fueron encuestados en su mayoría son hombres (86.2 %), tienen una edad entre 41 y 50 años (37.6%) con una antigüedad en la empresa entre 6 y 10 años (23.8%) y, finalmente, en su mayoría poseen carrera universitaria (47% tienen licenciatura o ingeniería).

4.9.1 Confiabilidad y validez de los resultados.

Una escala contenida en un instrumento de recolección de datos busca primordialmente determinar el valor de una variable de forma tan precisa como sea posible. Para esto, Rodríguez (2006) afirma que la posibilidad de sesgo en la información obtenida mediante el instrumento seleccionado para la investigación, es un tema central en la evaluación de la validez del mismo. Gomez-Benito, Hidalgo y Guilera (2010) añaden que es determinante conocer hasta qué punto las diferencias entre grupos de unidades de análisis eran debidas a características reales de ellos o bien podrían ser generados por el propio instrumento.

Para González- Ortega (2008) y Rodríguez (2006), existen dos requisitos que por su relevancia son fundamentales en un instrumento de medición, estos son: confiablidad y validez, cuya finalidad básica es determinar si el instrumento cumple con la función para la

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

que fue elaborado. La confiabilidad se refiere a la consistencia de los resultados. En el análisis de la confiablidad se busca que los resultados de un cuestionario concuerden con los resultados del mismo cuestionario en otra ocasión. Si esto ocurre se puede afirmar que existe un alto grado de confiabilidad.

En términos de confiabilidad, lo que preocupa es la consistencia de resultados. Se necesita de confiabilidad para poder afirmar que son resultados válidos, puesto que no es posible evaluar algo que cambia continuamente. La confiabilidad es una condición necesaria, pero no suficiente para la validez, ya que las evidencias siempre han de ir de la mano con las evidencias de confiabilidad, de manera que la confiabilidad indica el grado de consistencia, pero no indica si las inferencias que se hacen y las decisiones que se tomen partiendo del cuestionario son defendibles (Oviedo y Campo, 2005). Por lo tanto, la validez indica si la cuantificación es exacta y la confiabilidad alude a si el instrumento mide lo que dice medir.

Tanto la validez como la confiabilidad son conceptos interdependientes, pero no son equivalentes. Torres (2003) y Rodríguez (2006) exponen que la confiabilidad se define como el grado en que un instrumento de diversos indicadores mide consistentemente una muestra de la población; la medición consistente se refiere al grado en que una medida esta libre de errores importantes. Esta consistencia se refiere a que las pruebas de confiabilidad permiten evaluar que los indicadores están relacionados y que miden una misma dimensión de una variable, y por tanto, no poseen diferencias debidas a que un ítem pertenece a otra dimensión e incluso a otra variable.

La confiabilidad puede ser medida a través de la consistencia interna por medio del coeficiente de alfa de Cronbach, el cual es considerado como un estimador estable de confiabilidad. Oviedo y Campo (2005) lo señalan como un índice usado para evaluar la magnitud en que los ítems de un instrumento están correlacionadas, en este sentido, Zumbo (1999) argumenta que las propiedades del coeficiente alfa de Cronbach se pueden ver afectadas si se aplica el instrumento a una población inferior a 50 sujetos de estudio, porque subestima la confiabilidad del mismo. El Alfa de Cronbach tiene una gran utilidad cuando se usa para determinar la consistencia interna de una prueba con un único dominio

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

o dimensión, porque si se usa en escalas con indicadores o "ítems" que exploran dos o más dimensiones distintas, aunque hagan parte de un mismo constructo, se corre el riesgo de subestimar la consistencia interna (Oviedo y Campo, 2005).

Por último, Torres (2003) resalta algunos conceptos complementarios a considerar al momento de establecer los parámetros de confiabilidad y validez de un instrumento en cualquier tipo de investigación:

Fiabilidad:

- Coherencia interna de los ítems (correlaciones entre ellos. Si los ítems están fuertemente correlacionados entre sí, significa que miden la misma variable latente (los causa), pero no que esta variable latente que miden sea el constructo que se pretender medir (validez).
- La fiabilidad es condición necesaria, pero no suficiente para la validez.
- Su medición se puede realizar por alguna de las siguientes tres vías:

1.- Coeficiente del Alfa de Cronbach.
2.- Índice de Fiabilidad Compuesta (IFC).
3.-Índice de varianza extraída (IVE).

Validez:

- Una escala es válida cuando la variable latente que están midiendo los indicadores son, realmente lo que se quiere medir.

Validez para análisis de regresión múltiple: normalidad, linealidad, independencia, homogeneidad de las varianzas y no colinealidad.

Validez de contenido: grado en que una escala recoge todas las dimensiones teóricas del concepto que se quiere medir.

Validez del constructo o concepto:

Convergente: Los indicadores utilizados para medir un mismo concepto, están fuertemente correlacionados entre sí.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Discriminante: Los indicadores utilizados para medir conceptos distintos están correlacionados entre sí.

Validez nomológica: El constructo medido por los indicadores propuestos guarda relaciones con otros conceptos teóricamente previsibles (concurrente o predictivamente).

A continuación, se llevara a cabo la una evaluación de las escalas de medida propuestas con el fin de adaptarlas al contexto del estudio, y depurar así los instrumentos de medida. Para ello, se seguirán las directrices de Anderson y Gerbing (1988), evaluando la fiabilidad y validez a partir de un análisis factorial confirmatorio (AFC).

4.9.2 Fiabilidad.

Como se señaló en la sección anterior, un conjunto de ítems de una escala están midiendo una misma variable latente, cabrá esperar que sus puntuaciones estén fuertemente correlacionadas entre sí, es decir, que sean internamente consistentes. Por lo tanto, podremos afirmar que la fiabilidad de una escala indica que los ítems que la componen, están interrelacionados entre sí, esto quiere decir, que están midiendo la misma variable.

Sin embargo una escala no podrá ser validada, si no es fiable (Vila, Kuster y Aldas, 2000). En este sentido, para medir la fiabilidad de las escalas se seguirán los procedimientos de cálculo y evaluación de los tres principales indicadores: alfa de Cronbach, índice de fiabilidad compuesta (IFC) e índice de varianza extraída (IVE). Tomando como referencia los niveles recomendados de acuerdo con lo que se muestra en la siguiente tabla (4.10).

Tabla 4.10 Indicadores y valores aceptados para medir la fiabilidad

Indicador	Valor aceptable	Autor
Alfa de cronbach	> 0.7	Nunnally (1978)
ndice de Fiablidad Compuesta (IFC)	> 0.7	Fornell y Larcker (1981)
	> 0.6	Bagozzi y Yi (1988)
índice de Varianza Extraída (Ive)	>0.5	Fornell y Larcker (1981)

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Fuente: Maldonado, G (2008).

- *Coeficiente del Alfa de Cronbach:* Asume que los ítems (medidos en escala tipo Likert) miden un mismo constructo y que están altamente correlacionados (Welch y Comer, 1988). Cuanto más cerca se encuentre el valor del alfa a 1 mayor es la consistencia interna de los ítems analizados. La fiabilidad de la escala debe obtenerse siempre con los datos de cada muestra para garantizar la medida fiable del constructo en la muestra concreta de investigación. Como criterio general, George y Mallery (2003) sugieren las recomendaciones siguientes para evaluar los coeficientes de alfa de Cronbach:

Coeficiente alfa>.9 es excelente

Coeficiente alfa>.8 es bueno

Coeficiente alfa >.7 es aceptable

Coeficiente alfa >.6 es cuestionable

Coeficiente alfa >.5 es pobre

Coeficiente alfa <.5 es inaceptable

Por otro lado, también se ha señalado que pueden aceptarse valores superiores al 0.70 (Nunnaly, 1978).

- *Índice de Fiabilidad Compuesta:* Mientras que el coeficiente del alfa de Cronbach proporciona la fiabilidad de cada constructo aisladamente, el índice de fiabilidad compuesta (IFC) tiene en cuenta la influencia de las variables latentes. Este indicador se construye a partir de las cargas factoriales estandarizadas y se interpreta de la misma forma que el coeficiente del alfa de Cronbach (Fornell y Larcker, 1981).
- *Índice de Varianza Extraída (IVE):* En este caso, lo mínimo propuesto por Fornel y Larcker (1981), es de 0.50. No obstante, dado que este es un límite muy conservador, con frecuencia se aceptan valores inferiores a este (Vila, Kuster y Aldás, 2000).

Es importante subrayar, que el alfa de Cronbach se calcula directamente de los datos obtenidos utilizando el SPSS 21.0, sin embargo, para calcular el IFC y el IVE es necesario

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

estimar previamente el Análisis Factorial Confirmatorio (AFC) del modelo general por tratarse de modelos de mayor complejidad como el que se contrasta.

Los datos fueron analizados inicialmente, aplicando las pruebas de normalidad, homoscedasticidad y linealidad, que serán descritas a mayor detalle en el capítulo siguiente, se analizó el AFC a través del método de máxima verosimilitud (Bentler, 2005), tomando en consideración los estadísticos robustos de la Teoría de la normalidad (Satorra y Bentler, 1988,1994).En este sentido, en la tabla que se presenta a continuación, muestra los resultados obtenidos por los tres indicadores de fiabilidad y los índices de ajuste para la escala del financiamiento, que nos indican que éste modelo cuenta con un buen ajuste de datos, por lo que podemos afirmar que dicho modelo tiene una excelente fiabilidad, según los indicadores señalados anteriormente.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Tabla 4.11. Consistencia interna y validación convergente de las medidas de los constructos teóricos del modelo del financiamiento

ÍNDICE DE FIABILIDAD COMPUESTA							
Variable	Indicador	Carga Factorial Estandarizada	VALOR ROBUSTO T	Promedio cargas factoriales	IFC	Alfa de Cronbach	IVE
FUENTES DE FINANCIAMIENTO INTERNAS	FFI1	0.737	1.000	**0.839**	**0.879**	**0.868**	**0.709**
	FFI2	0.881	12.219				
	FFI3	0.899	11.905				
FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNAS	FFE4	0.796	1.000	**0.705**	**0.749**	**0.688**	**0.501**
	FFE5	0.658	9.388				
	FFE7	0.661	9.163				
CONDICIONES DEL FINANCIAMIENTO	FAE1	0.712	1.000	**0.825**	**0.972**	**0.936**	**0.605**
	FAE2	0.876	12.757				
	FAE3	0.881	11.225				
	FAE4	0.778	11.324				
	FAE5	0.798	12.437				
	FAE6	0.905	11.953				
	FAE7	0.823	12.760				
INVERSIÓN DEL FINANCIAMIENTO	IF3	0.692	1.000	**0.735**	**0.855**	**0.855**	**0.602**
	IF4	0.736	9.083				
	IF6	0.665	7.836				
	IF7	0.776	9.061				
	IF8	0.804	9.018				
RESULTADOS DEL FINANCIAMIENTO	RF1	0.829	1.000	**0.900**	**0.920**	**0.898**	**0.555**
	RF2	0.739	12.939				
	RF3	0.834	14.005				
	RF4	0.745	14.302				
	RF5	0.862	16.607				

S-B X^2 (df=220)=300.3281 (p<.00026); NFIT=0.884;NNFIT=0.961;CFI=0.966;RMSEA=.045

Fuente: Elaboración propia con base en los resultados obtenidos

En la tabla anterior, se presentan los resultados finales de la aplicación del AFC al modelo del financiamiento, y sugieren que la medición final del modelo del financiamiento

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

proporciona buenos ajustes de los datos en la base de un número de estadísticos robustos de ajuste S-B X2 (df=220)=300.3281 (p<.00026); índice de ajuste normalizado (NFIT)=0.884; índice de ajuste no normalizado (NNFIT)=0.961; índice de ajuste comparativo (CFI)=0.966; y la raíz media cuadrada del error de aproximación (RMSEA)=0.045.

De igual manera, los datos muestran alta consistencia en la escala de medición del financiamiento, ya que para cada dimensión el alfa de Cronbach excede lo recomendado de 0.70 de Nunnaly y Bernstein (1994). Asimismo, el IFC supera el valor de 0.70 recomendado por Fornell y Larcker (1981) y también supera lo recomendado por Bagozzi y Yi, que sugieren que debe ser superior a 0.6 (1988). Por último, el IVE como se puede observar en todas sus dimensiones es superior al 0.50, sugerido por los autores Fornell y Larcker (1981). Cabe subrayar, que para cuestiones de ajustar el modelo se eliminaron algunos ítems siguiendo la recomendación de Fornell y Larcker (1981), que no cumplían con la carga mínima factorial de 0.70, y lograr con ello un mejor ajuste del modelo, los ítems eliminados para cada dimensión se detallarán a continuación:

- Fuentes de Financiamiento Internas (FFI): Ningún ítem.
- Fuentes de Financiamiento Externas (FFE): FFE4, FFE5, FFE6, FFE9, FFE11, FFE12.
- Condiciones del Financiamiento (FAE): Ningún ítem.
- Inversión del Financiamiento (IF): IF1, IF2
- Resultados del Financiamiento (RF): Ningún ítem.

Siguiendo con el análisis de fiabilidad, evaluó a evaluar la escala de innovación, con los resultados que se muestran en la siguiente tabla.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Tabla 4.12. Consistencia interna y validación convergente de las medidas de los constructos teóricos del modelo de innovación

INDICE DE FIABILIDAD COMPUESTA							
Variable	Indicador	Carga Factorial Estandariza	VALOR ROBUSTO T	Promedio de las cargas	IFC	Alfa de Cronbach	IVE
INNOVACIÓN EN PRODUCTOS	TIP1	0.696	1.000	**0.8105**	**0.886**	**0.883**	**0.662**
	TIP2	0.828	8.964				
	TIP3	0.845	7.834				
	TIP4	0.873	8.729				
INNOVACIÓN EN PROCESOS	TIPR2	0.829	1.000	**0.859**	**0.919**	**0.918**	**0.739**
	TIPR3	0.820	15.903				
	TIPR4	0.921	19.639				
	TIPR5	0.866	16.307				
INNOVACIÓN ORGANIZATIVA	IOR1	0.816	1.000	**0.781**	**0.934**	**0.934**	**0.615**
	IOR2	0.830	14.497				
	IOR3	0.879	14.809				
	IOR4	0.853	15.925				
	IOR5	0.843	16.023				
	IOR6	0.705	10.423				
	IOR7	0.705	11.854				
	IOR8	0.693	11.059				
	IOR9	0.705	12.522				
INNOVACIÓN EN MARKETING	IMK1	0.742	1.000	**0.735**	**0.914**	**0.912**	**0.542**
	IMK2	0.661	8.772				
	IMK3	0.691	10.226				
	IMK4	0.708	9.079				
	IMK5	0.685	8.337				
	IMK6	0.823	10.619				
	IMK7	0.801	10.227				
	IMK8	0.725	9.677				
	IMK9	0.775	10.401				

S-B X^2 (df=293)=588.2126 (p<.00000); NFIT=0.831;NNFIT=0.896;CFI=0.906;RMSEA=.075

Fuente: Elaboración propia con base en los resultados obtenidos

En la tabla anterior, se presentan los resultados finales de la aplicación del AFC al modelo de innovación, y sugieren que la medición final proporciona buenos ajustes de los datos en la base de un número de estadísticos robustos de ajuste S-B X2 (df=293)=588.2126

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

(p<.00000); índice de ajuste normalizado (NFIT)=0.831; índice de ajuste no normalizado (NNFIT)=0.896; índice de ajuste comparativo (CFI)=0.906; y la raíz media cuadrada del error de aproximación (RMSEA)=0.074.

De igual manera, la tabla nos muestra una alta consistencia de los datos obtenidos de los constructos del modelo de la innovación, ya que para cada dimensión el alfa de Cronbach excede lo recomendado de 0.70 de Nunnaly y Bernstein (1994). Asimismo, el IFC supera el valor de 0.70 recomendado por Fornell y Larcker (1981), y el IVE como se puede observar en todas sus dimensiones es superior al 0.50, sugerido por los autores Fornell y Larcker (1981).Como se realizó en el constructo del financiamiento se procedió a eliminar un ítem que no cumplía con la carga mínima factorial de 0.70, y lograr con ello un mejor ajuste del modelo, el ítem eliminado se detallará a continuación, cabe subrayar, que para las demás dimensiones no fue necesario eliminar ningún ítem debido que todas las cargas factoriales fueron superiores al 0.7.

- Innovación en Procesos (TIPR): TIPR1

En resumen, podemos concluir que el modelo de innovación presenta un buen ajuste en sus datos, lo que nos permite afirmar cuenta con una excelente fiabilidad, según los indicadores que se presentaron anteriormente. En este sentido, tal y como se expuso para las variables independientes del financiamiento e innovación, se presentará a continuación una tabla con los indicadores que permiten realizar el análisis de fiabilidad de la variable dependiente de la presente tesis doctoral: el desempeño.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Tabla 4.13. Consistencia interna y validación convergente de las medidas de los constructos teóricos del modelo de desempeño.

INDICE DE FIABILIDAD COMPUESTA							
Variable	Indicador	Carga Factorial Estandariza	VALOR ROBUSTO T	Promedio de las cargas	IFC	Alfa de Cronbach	IVE
PROCESOS INTERNOS	DEI1	0.904	1.000	**0.890**	**0.920**	**0.916**	**0.794**
	DEI2	0.947	24.370				
	DEI3	0.818	13.438				
SISTEMA ABIERTO	DEA2	0.834	1.000	**0.845**	**0.833**	**0.830**	**0.713**
	DEA3	0.855	15.859				
RACIONAL	DER1	0.863	1.000	**0.871**	**0.905**	**0.898**	**0.762**
	DER2	0.935	19.172				
	DER3	0.816	10.793				
RELACIONES HUMANAS	DEH2	0.912	1.000	**0.890**	**0.884**	**0.882**	**0.792**
	DEH3	0.867	9.642				

S-B X^2 (df=29)=51.6535 (p<.00596); NFIT=0.950;NNFIT=0.964;CFI=0.977;RMSEA=.065

Fuente: Elaboración propia con base en los resultados obtenidos

En la tabla anterior, se presentan los resultados finales de la aplicación del AFC al modelo de desempeño, y sugieren que la medición final proporciona un buen ajuste de los datos en la base de un número de estadísticos robustos de ajuste S-B X2 (df=29)=51.6535 (p<.00000); índice de ajuste normalizado (NFIT)=0.950; índice de ajuste no normalizado (NNFIT)=0.964; índice de ajuste comparativo (CFI)=0.977; y la raíz media cuadrada del error de aproximación (RMSEA)=0.065.

De igual manera, la tabla nos muestra una alta consistencia de los datos obtenidos del modelo del desempeño, ya que para cada dimensión el alfa de Cronbach excede lo recomendado de 0.70 de Nunnaly y Bernstein (1994). Asimismo, el IFC supera el valor de

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

0.70 recomendado por Fornell y Larcker (1981), y el IVE como se puede observar en todas sus dimensiones es superior al 0.50, sugerido por los autores Fornell y Larcker (1981).Como se realizó en los constructos anteriores se procedió a eliminar los ítems que no cumplieran con la carga mínima factorial de 0.70, y lograr con ello un mejor ajuste del modelo, los ítems eliminados se detallará a continuación:

- Procesos Internos (DEI): Ningún ítem
- Sistema Abierto (DES): DES4
- Racional (DER): Ningún ítem
- Relaciones Humanas (DEH):DEH10

En resumen, como se muestran los datos podemos concluir que el modelo de desempeño presenta un buen ajuste, lo que nos permite afirmar que dicho modelo cuenta con una excelente fiabilidad, según los indicadores. En este sentido, se procederá a evaluar la validez de los constructos.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Tabla 4.14. Consistencia interna y validación convergente de las medidas de los constructos teóricos del modelo de completo.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

ÍNDICE DE FIABILIDAD COMPUESTA							
Variable	Indicador	Carga Factorial Estandarizada	Valor t Robusto	Promedio cargas factoriales	Alfa de Cronbach	IFC	IVE
INNOVACIÓN EN PRODUCTOS	TIP1	0.729	1.000	0.834	0.883	0.902	0.699
	TIP2	0.858	10.680				
	TIP3	0.876	9.959				
	TIP4	0.872	10.080				
INNOVACIÓN EN PROCESOS	TIPR2	0.844	1.000	0.866	0.918	0.923	0.750
	TIPR3	0.823	17.368				
	TIPR4	0.912	22.491				
	TIPR5	0.883	18.940				
INNOVACIÓN ORGANIZATIVA	IOR1	0.843	1.000	0.864	0.934	0.936	0.747
	IOR2	0.891	18.132				
	IOR3	0.903	16.215				
	IOR4	0.850	15.377				
	IOR5	0.832	14.963				
INNOVACIÓN EN MARKETING	IMK1	0.765	1.000	0.769	0.912	0.936	0.664
	IMK4	0.671	10.279				
	IMK5	0.729	10.825				
	IMK6	0.869	12.797				
	IMK7	0.801	11.251				
	IMK9	0.779	11.919				
FUENTES DE FINANCIAMIENTO INTERNAS	FFI1	0.669	1.000	0.798	0.868	0.843	0.645
	FFI2	0.866	10.496				
	FFI3	0.859	9.867				
FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNAS	FFE4	0.734	1.000	0.802	0.688	0.846	0.648
	FFE5	0.891	8.876				
	FFE7	0.781	8.571				
CONDICIONES DEL FINANCIAMIENTO	FAE2	0.851	1.000	0.840	0.936	0.935	0.602
	FAE3	0.892	25.183				
	FAE4	0.788	14.988				
	FAE5	0.776	15.322				
	FAE6	0.909	26.544				
	FAE7	0.823	23.159				
INVERSIÓN DEL FINANCIAMIENTO	IF3	0.759	1.000	0.782	0.855	0.863	0.726
	IF6	0.754	8.132				
	IF7	0.763	9.295				
	IF8	0.852	10.118				
RESULTADOS DEL FINANCIAMIENTO	RF1	0.785	1.000	0.799	0.898	0.876	0.731
	RF3	0.820	13.138				
	RF4	0.735	12.906				
	RF5	0.855	16.144				
PROCESOS INTERNOS	DEI1	0.881	1.000	0.891	0.916	0.921	0.795
	DEI2	0.939	18.157				
	DEI3	0.853	13.718				
SISTEMA ABIERTO	DEA2	0.804	1.000	0.838	0.830	0.826	0.703
	DEA3	0.872	15.945				
RACIONAL	DER1	0.901	1.000	0.895	0.898	0.889	0.800
	DER2	0.888	19.584				
RELACIONES HUMANAS	DEH2	0.876	1.000	0.882	0.882	0.879	0.784
	DEH3	0.895	10.126				

S-B X^2 (df=1002)=1409.3064 (p<.0000); NFIT=0.819;NNFIT=0.931;CFI=0.939;RMSEA=.043

En la tabla anterior, se presentan los resultados finales de la aplicación del AFC al modelo en general, y sugieren que la medición final del modelo proporciona buenos ajustes de los

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

datos en la base de un número de estadísticos robustos de ajuste S-B X2 (df=1002)=1409.3064 (p<.00000); índice de ajuste normalizado (NFIT)=0.819; índice de ajuste no normalizado (NNFIT)=0.931; índice de ajuste comparativo (CFI)=0.939; y la raíz media cuadrada del error de aproximación (RMSEA)=0.043.

De igual manera, los datos muestran alta consistencia en la escala de medición del financiamiento, ya que para cada dimensión el alfa de Cronbach excede lo recomendado de 0.70 de Nunnaly y Bernstein (1994). Asimismo, el IFC supera el valor de 0.70 recomendado por Fornell y Larcker (1981) y también supera lo recomendado por Bagozzi y Yi, que sugieren que debe ser superior a 0.6 (1988). Por último, el IVE como se puede observar en todas sus dimensiones es superior al 0.50, sugerido por los autores Fornell y Larcker (1981). En la siguiente sección se procederá analizar la validez de los constructos.

4.9.3 Validez

Según Sarabia y Sánchez (1999), la validez es el grado en que un instrumento mide el concepto bajo estudio, o en otras palabras, la validez es que se puede afirmar que una escala es válida cuando lo que se está midiendo realmente es la variable latente que se supone que se tiene que medir (Bohrnstedt, 1976). En este sentido, la validez tiene diferentes dimensiones que deben analizarse por separado para obtener una mejor comprensión sobre este concepto.

Una escala no es sino un conjunto de ítems que se supone que reflejan todas las dimensiones del concepto que se pretenden medir (Vila, Kuster y Aldas, 2000). Asimismo, afirman estos autores que la validez se puede dividir, por un lado la *validez de contenido* que es el grado en que la escala recoge todas esas dimensiones del constructo que se está midiendo, y se obtiene a través de una adecuada revisión de la literatura. Por otro lado, la *validez de construcción* que se obtiene cuando se tiene *validez convergente y validez discriminante*. Y por último, *la validez de criterio o nomológica* que se refiere a que el constructo que se mide es capaz de demostrar las

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

relaciones que teóricamente deberían existir con otros constructos. (Aldás-Manzano y Maldonado, 2008)

En este sentido, la validez convergente existe cuando se emplean distintos instrumentos para medir un mismo constructo (distintos ítems para una misma variable latente) y estos instrumentos están fuertemente correlacionados. Si todas las cargas factoriales de las variables manifiestas que miden el mismo constructo son estadísticamente significativas, será una evidencia que apoya la validez convergente de estos indicadores (Anderson y Gerbing, 1988). Por otro lado, la validez discriminante se consigue cuando, si diversos instrumentos de medida están diseñados para medir distintas variables latentes, entonces las correlaciones entre dichos instrumentos son bajas. Una escala tiene validez discriminante cuando no mide un constructo para el que no se diseñó. Se aportarán dos procedimientos para establecer la validez discriminante de una escala: el test de diferencias en las chi cuadrado y el test del intervalo de confianza (Vila, Kuster y Aldas, 2000).

Con respecto a la validez de constructo, se realizó para esta investigación tanto un análisis de validez convergente como un análisis de validez discriminante, a cada uno de los constructos que componen el modelo teórico, presentando por lo tanto, un análisis de validez para cada uno de ellos y siguiendo las recomendaciones que proponen los investigadores, como se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 4.14. Indicadores y Valores Aceptados para medir la Validez

Indicador	Valor Aceptable	Autores
Validez Convergente		
Carga Factorial	>0.6 y significativas	Bagozzi y Yi (1988)
Índices de Ajuste	>0.8	Segars & Grove (1993) Hair, Anderson, Tatham & Black (1998)
(NFIT;NNFIT;CFI)	>0.9	Bentler (2005)
RMSEA	<0.08	Hair, Anderson, Tatham & Black (1998)
Validez Discrminante		
Test del Intervalo de Confianza	No contenga el 1	Anderson & Gerbing (1988)
Test de las Diferencias de Chi Cuadrado	AX^2 significativas	Bagozzi y Phillips (1982)
Test de las Varianzas Extraída	IVE>Cor^2	Fornell y Larcker (1981)

Fuente: Maldonado, G (2008).

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Tomando como base la tabla anterior se resume la validez convergente que se comprueba mediante la realización de un AFC que debe cumplir con los siguientes requisitos (Bagozzi y Yi, 1988; Hair *et al*. 1998; Bentler, 2005):

- Que todas las cargas factoriales sean significativas.
- Que las medias de las cargas factoriales estandarizadas de cada factor sea superior a 0.70.
- Que los indicadores e la bondad del ajuste del AFC alcancen valores adecuados.
- Que el test multiplicador de Lagrange no sugiera cargas significativas del ítem sobre otro factor.

Sobre la validez discriminante pudiéramos resumir que se calcula a partir de las correlaciones entre diferentes factores y para evaluarla se pueden aplicar tres criterios (Anderson y Gerbing, 1988; Bagozzi y Phillips, 1982; Fornell y Larcker, 1981; Aldás y Maldonado, 2008):

- Test de las Diferencias de Chi Cuadrado: Compara la chi cuadrado. Compara la chi cuadrado del AFC del modelo de medida con la chi cuadrado de un modelo en el que la covarianza entre los dos factores cuya validez discriminante desea evaluarse, se ha fijado a 1.Para que pueda afirmarse la existencia de validez discriminante, la chi cuadrada del modelo inicial debe ser significativamente menor que la del modelo con covarianza igual a 1.
- Test del intervalo de confianza. Se calcula un intervalo de confianza a partir de la estimación de la correlación entre los dos factores +- 2errores estándar. Si el valor 1 no está incluido en dicho intervalo, podrá aceptarse que existe validez discriminante.
- Test de la varianza extraída. El cuadrado de la correlación entre los dos factores se compra con el IVE de cada uno de ellos y, si es inferior en ambos casos, quedará demostrada la validez discriminante.

En este sentido, se procederá a evaluar la validez convergente y discriminante con la finalidad de brindar certeza de que las escalas utilizadas son fiables (que existe consistencia interna entre los ítems) y que en realidad miden lo que se pretender medir. En primera instancia, se evaluará la validez del constructo del financiamiento. En tablas

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

anteriores, se pudo observar por lo que respecta a la validez convergente del modelo de financiamiento, que los análisis de fiabilidad, indican que todos los ítems relacionados con los factores hipotéticos son significativos p<.00026. El tamaño de todas las cargas factoriales son superiores a 0.7; y los índices de ajuste del modelo (S-B X^2=300.3281; df=220; NFIT=0.884; NNFIT=0.961; CFI=0.966; RMSEA=.045), nos indican que el modelo del financiamiento tiene un excelente ajuste. Por otro lado, los resultados aplicando la prueba de validez discriminante por medio de la prueba del intervalo de confianza, se puede observar en la tabla que se presentan a continuación:

Tabla 4.15. Validez del Modelo del Financiamiento

Prueba del Intervalo de Confianza		
	Límite Inferior	Límite Superior
F1-F2	0.235	0.399
F1-F3	0.183	0.319
F1-F4	0.141	0.263
F1-F5	0.171	0.297
F2-F3	0.599	0.809
F2-F4	0.335	0.515
F2-F5	0.275	0.455
F3-F4	0.341	0.519
F3-F5	0.35	0.518
F4-F5	0.498	0.702

Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de investigación

Las tabla anterior muestra el análisis de validez discriminante, por medio del intervalo de confianza de Anderson & Gerbing (1988). Como se puede observar, los intervalos de confianza (límite inferior y superior) no incluyen el número 1, lo que nos indica que el modelo cuenta con buena validez discriminante.Por otro lado, la prueba de la varianza extraída se muestra en la siguiente tabla:

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Tabla 4.15.1. Validez del Modelo del Financiamiento

Prueba del Intervalo de Confianza		
	Límite Inferior	Límite Superior
F1-F2	0.235	0.399
F1-F3	0.183	0.319
F1-F4	0.141	0.263
F1-F5	0.171	0.297
F2-F3	0.599	0.809
F2-F4	0.335	0.515
F2-F5	0.275	0.455
F3-F4	0.341	0.519
F3-F5	0.35	0.518
F4-F5	0.498	0.702

Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de investigación

La tabla anterior, nos muestra los resultados de la validez discriminante, relacionando el test de la varianza extraída y el IVE para cada factor o dimensión, encontrando que la correlación del cuadrado entre cada factor del modelo del financiamiento, es menor que el IVE correspondiente para cada relación de factores (Fornell y Larcker, 1981).

En lo que respecta a la validez convergente del modelo de innovación, los resultados presentados anteriormente en la tabla de fiabilidad, nos indican que todos los ítems relacionados con los factores hipotéticos son significativos p<.00000. El tamaño de todas las cargas factoriales son superiores a 0.7; y los índices de ajuste del modelo (S-B X^2=588.2126; df=293; NFIT=0.831; NNFIT=0.896; CFI=0.906; RMSEA=.075), nos indican que el modelo de innovación tienen un excelente ajuste, según los indicadores que se mostraron en la tabla anterior. Por otro lado, los resultados aplicando la prueba de validez discriminante por medio de la prueba del intervalo de confianza, se puede observar en la tabla que se presentan a continuación:

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Tabla 4.16. Validez del Modelo de Innovación

Prueba de la Varianza Extraída		
	IVE de los Factores	
F1-F2	0.709	0.501
F1-F3	0.709	0.605
F1-F4	0.709	0.602
F1-F5	0.709	0.555
F2-F3	0.501	0.605
F2-F4	0.501	0.602
F2-F5	0.501	0.555
F3-F4	0.605	0.602
F3-F5	0.605	0.555
F4-F5	0.602	0.555

Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de investigación

La tabla anterior muestra el análisis de validez discriminante, por medio del intervalo de confianza de Anderson y Gerbing (1988). Como se puede observar, los intervalos de confianza (límite inferior y superior) no incluyen el número 1, lo que nos indica que el modelo cuenta con buena validez discriminante. Por otro lado, la prueba de la varianza extraída se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 4.16.1. Validez del Modelo de Innovación

Prueba de la Varianza Extraída		
	IVE de los Factores	
F1-F2	0.662	0.739
F1-F3	0.662	0.615
F1-F4	0.662	0.542
F2-F3	0.739	0.615
F2-F4	0.739	0.542
F3-F4	0.615	0.542

Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de investigación

La tabla anterior, nos muestra los resultados de la validez discriminante, relacionando el test de la varianza extraída y el IVE para cada factor o dimensión, encontrando que la correlación del cuadrado entre cada factor del modelo de innovación, es menor que el IVE correspondiente para cada relación de factores (Fornell y Larcker, 1981).

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Por último, en lo que respecta a la validez convergente del modelo de desempeño, los resultados presentados anteriormente en la tabla de fiabilidad, nos indican que todos los ítems relacionados con los factores hipotéticos son significativos p<.00596. El tamaño de todas las cargas factoriales son superiores a 0.7; y los índices de ajuste del modelo (S-B X^2=51.6535; df=29; NFIT=0.950; NNFIT=0.964; CFI=0.977; RMSEA=.065), nos indican que el modelo del desempeño tienen un excelente ajuste, según los indicadores que se siguen para esta investigación. Por otro lado, los resultados aplicando la prueba de validez discriminante por medio de la prueba del intervalo de confianza, se puede observar en la tabla que se presentan a continuación:

Tabla 4.17. Validez del Modelo de Desempeño

Prueba del Intervalo de Confianza		
	Límite Inferior	Límite Superior
F1-F2	0.438	0.628
F1-F3	0.376	0.546
F1-F4	0.290	0.444
F2-F3	0.54	0.708
F2-F4	0.36	0.542
F3-F4	0.371	0.527

Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de investigación

La tabla anterior muestra el análisis de validez discriminante, por medio del intervalo de confianza de Anderson y Gerbing (1988). Como se puede observar, los intervalos de confianza (límite inferior y superior) no incluyen el número 1, lo que nos indica que el modelo cuenta con buena validez discriminante. Por otro lado, la prueba de la varianza extraída se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 4.17.1. Validez del Modelo de Desempeño

Prueba de la Varianza Extraída		
	IVE de los Factores	
F1-F2	0.662	0.739
F1-F3	0.662	0.615
F1-F4	0.662	0.542
F2-F3	0.739	0.615
F2-F4	0.739	0.542
F3-F4	0.615	0.542

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Fuente: Elaborado por el autor con base en los resultados de investigación

La tabla anterior, muestra los resultados de la validez discriminante, relacionando el test de la varianza extraída y el IVE para cada factor o dimensión, encontrando que la correlación del cuadrado entre cada factor del modelo de desempeño, es menor que el IVE correspondiente para cada relación de factores (Fornell y Larcker, 1981).

Por otro lado, los resultados aplicando la prueba de validez discriminante del modelo completo por medio de la prueba del intervalo de confianza, se puede observar en la tabla que se presentan a continuación:

Tabla 4.17.1. Validez del Modelo de Completo

Prueba del Intervalo de Confianza		
	Límite Inferior	Límite Superior
F1-F2	0.452	0.622
F1-F3	0.391	0.557
F1-F4	0.302	0.452
F1-F5	0.035	0.127
F1-F6	0.137	0.277
F1-F7	0.197	0.361
F1-F8	0.234	0.364
F1-F9	0.237	0.359
F1-F10	0.199	0.313
F1-F11	0.253	0.401
F1-F12	0.263	0.411
F1-F13	0.117	0.233
F2-F3	0.567	0.735
F2-F4	0.377	0.555
F2-F5	0.105	0.219
F2-F6	0.099	0.273
F2-F7	0.182	0.376
F2-F8	0.245	0.391
F2-F9	0.168	0.298
F2-F10	0.246	0.356
F2-F11	0.287	0.431
F2-F12	0.414	0.566
F2-F13	0.179	0.337
F3-F4	0.375	0.527
F3-F5	0.111	0.217

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

F3-F6	0.036	0.198
F3-F7	0.098	0.288
F3-F8	0.203	0.345
F3-F9	0.198	0.320
F3-F10	0.260	0.358
F3-F11	0.299	0.437
F3-F12	0.331	0.485
F3-F13	0.126	0.252
F4-F5	0.157	0.271
F4-F6	0.099	0.253
F4-F7	0.185	0.369
F4-F8	0.223	0.369
F4-F9	0.211	0.331
F4-F10	0.158	0.266
F4-F11	0.325	0.469
F4-F12	0.330	0.488
F4-F13	0.131	0.277
F5-F6	0.237	0.381
F5-F7	0.239	0.399
F5-F8	0.107	0.209
F5-F9	0.142	0.252
F5-F10	0.056	0.146
F5-F11	0.086	0.188
F5-F12	0.094	0.204
F5-F13	0.069	0.181
F6-F7	0.778	1.016
F6-F8	0.269	0.419
F6-F9	0.206	0.360
F6-F10	0.022	0.144
F6-F11	0.108	0.252
F6-F12	0.184	0.338
F6-F13	0.030	0.192
F7-F8	0.434	0.630
F7-F9	0.428	0.616
F7-F10	0.123	0.273
F7-F11	0.242	0.402
F7-F12	0.308	0.490
F7-F13	0.088	0.278
F8-F9	0.460	0.638
F8-F10	0.150	0.250
F8-F11	0.224	0.358
F8-F12	0.210	0.358
F8-F13	0.106	0.232

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

F9-F10	0.168	0.272
F9-F11	0.215	0.315
F9-F12	0.189	0.311
F9-F13	0.114	0.244
F10-F11	0.341	0.459
F10-F12	0.326	0.448
F10-F13	0.265	0.379
F11-F12	0.506	0.666
F11-F13	0.286	0.412
F12-F13	0.394	0.538

Prueba de la Varianza Extraída		
	IVE de los Factores	
F1-F2	0.699	0.750
F1-F3	0.699	0.747
F1-F4	0.699	0.664
F1-F5	0.699	0.645
F1-F6	0.699	0.648
F1-F7	0.699	0.602
F1-F8	0.699	0.726
F1-F9	0.699	0.731
F1-F10	0.699	0.795
F1-F11	0.699	0.703
F1-F12	0.699	0.800
F1-F13	0.699	0.784
F2-F3	0.750	0.747
F2-F4	0.750	0.664
F2-F5	0.750	0.645
F2-F6	0.750	0.648
F2-F7	0.750	0.602
F2-F8	0.750	0.726
F2-F9	0.750	0.731
F2-F10	0.750	0.795
F2-F11	0.750	0.703
F2-F12	0.750	0.800
F2-F13	0.750	0.784
F3-F4	0.747	0.664

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

F3-F5	0.747	0.645
F3-F6	0.747	0.648
F3-F7	0.747	0.602
F3-F8	0.747	0.726
F3-F9	0.747	0.731
F3-F10	0.747	0.795
F3-F11	0.747	0.703
F3-F12	0.747	0.800
F3-F13	0.747	0.784
F4-F5	0.664	0.645
F4-F6	0.664	0.648
F4-F7	0.664	0.602
F4-F8	0.664	0.726
F4-F9	0.664	0.731
F4-F10	0.664	0.795
F4-F11	0.664	0.703
F4-F12	0.664	0.800
F4-F13	0.664	0.784
F5-F6	0.645	0.648
F5-F7	0.645	0.602
F5-F8	0.645	0.726
F5-F9	0.645	0.731
F5-F10	0.645	0.795
F5-F11	0.645	0.703
F5-F12	0.645	0.800
F5-F13	0.645	0.784
F6-F7	0.648	0.602
F6-F8	0.648	0.726
F6-F9	0.648	0.731
F6-F10	0.648	0.795
F6-F11	0.648	0.703
F6-F12	0.648	0.800
F6-F13	0.648	0.784
F7-F8	0.602	0.726
F7-F9	0.602	0.731
F7-F10	0.602	0.795
F7-F11	0.602	0.703
F7-F12	0.602	0.800
F7-F13	0.602	0.784
F8-F9	0.726	0.731
F8-F10	0.726	0.795
F8-F11	0.726	0.703
F8-F12	0.726	0.800

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

F8-F13	0.726	0.784
F9-F10	0.731	0.795
F9-F11	0.731	0.703
F9-F12	0.731	0.800
F9-F13	0.731	0.784
F10-F11	0.795	0.703
F10-F12	0.795	0.800
F10-F13	0.795	0.784
F11-F12	0.703	0.800
F11-F13	0.703	0.784
F12-F13	0.800	0.784

La tabla anterior muestra el análisis de validez discriminante, por medio del intervalo de confianza de Anderson y Gerbing (1988). Como se puede observar, los intervalos de confianza (límite inferior y superior) no incluyen el número 1, lo que nos indica que el modelo cuenta con buena validez discriminante, asimismo, muestra los resultados de la validez discriminante, relacionando el test de la varianza extraída y el IVE para cada factor o dimensión, encontrando que la correlación del cuadrado entre cada factor del modelo de desempeño, es menor que el IVE correspondiente para cada relación de factores (Fornell y Larcker, 1981)

Toda vez que se comprobó el ajuste del modelo, se procederá a analizar en la siguiente sección los datos mediante la técnica de ecuaciones estructurales.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

CAPÍTULO V
ANÁLISIS DE RESULTADOS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

5.1. Introducción

Una vez que se ha planteado los objetivos y la estructura de la tesis doctoral en el primer capítulo, se realizó la revisión de la literatura y el marco teórico referente al tema de investigación en el segundo capítulo, se prosiguió a destacar la relación de las variables y estudios que dan sustento a las tres hipótesis planteadas en el tercer capítulo y, la metodología que se ha seguido de investigación en el cuarto capítulo, en el apartado se detallarán y analizarán los resultados obtenidos.

El objetivo del capítulo actual, es contrastar estadísticamente las hipótesis de investigación planteadas anteriormente. En este sentido, cabe señalar en función de las necesidades de investigación se decidió utilizar la técnica de análisis de ecuaciones estructurales.

5.1.2. Linealidad.

De acuerdo a Hair *et al.* (1995), la evaluación del supuesto de linealidad es necesaria para ejecutar técnicas multivariantes basadas en medidas de asociación como las correlaciones, incluyendo la regresión lineal simple y multivariante. Dado que la correlación representa asociaciones lineales entre variables, la ausencia de linealidad provoca que el coeficiente de correlación no mida adecuadamente la relación entre los pares de variables. La linealidad de la relación entre variables representa el grado de cambio en la variable dependiente asociado con la variable independiente. Es importante señalar que no se realizaron, pruebas de normalidad y homoscedasticidad, lo cual obedece a lo sugerido por Hair *et al.* (1995), Maldonado y Aldás (2008) los cuales indican que no son indispensables para aplicar el método estadístico de ecuaciones estructurales, siempre y cuando el supuesto de linealidad se cumpla cabalmente.

Para el análisis de linealidad existen dos procedimientos, el primero consiste en recurrir a representaciones gráficas bivariables para visualizar si la relación es o no lineal. Por otro lado, los coeficientes de correlación, suelen ofrecer un indicador del grado de significación del mismo. Para esta prueba, la hipótesis nula es que el coeficiente de correlación no es

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

significativo y el valor de p permitirá aceptarla o rechazarla. En este caso se utilizó el cálculo del coeficiente de Pearson. En la siguiente tabla del análisis se muestran por cada una de las variables que conforman el modelo:

Tabla 5.1. Correlaciones Bivariadas de Pearson Financiamiento

Correlaciones Bivariadas de Pearson

VARIABLES	FFI1	FFI2	FFI3	FFE4	FFE5	FFE7	FAE1	FAE2	FAE3	FAE4	FAE5	FAE6	FAE7	IF3	IF4	IF5	IF6	IF7	IF8	IF9	RF1	RF2	RF3	RF4	RF5
FFI1	1																								
FFI2	.637**	1																							
FFI3	.679**	.793**	1																						
FFE4	.253**	.355**	.300**	1																					
FFE5	.064	.218**	.156*	.504**	1																				
FFE7	.170*	.261**	.183*	.547**	.379**	1																			
FAE1	.157*	.287**	.185*	.357**	.305**	.329**	1																		
FAE2	.220**	.347**	.259**	.540**	.473**	.373**	.664**	1																	
FAE3	.252**	.308**	.250**	.566**	.471**	.384**	.574**	.803**	1																
FAE4	.170*	.196**	.142	.457**	.436**	.314**	.561**	.626**	.690**	1															
FAE5	.213**	.235**	.209**	.364**	.500**	.328**	.597**	.667**	.658**	.686**	1														
FAE6	.257**	.356**	.326**	.567**	.507**	.430**	.565**	.754**	.783**	.709**	.737**	1													
FAE7	.149*	.285**	.207**	.440**	.411**	.424**	.673**	.711**	.664**	.615**	.653**	.774**	1												
IF3	.278**	.242**	.243**	.225**	.211**	.236**	.285**	.392**	.439**	.282**	.388**	.385**	.269**	1											
IF4	.265**	.217**	.170*	.254**	.301**	.238**	.280**	.342**	.380**	.365**	.374**	.364**	.292**	.600**	1										
IF5	.321**	.297**	.242**	.265**	.218**	.267**	.244**	.373**	.419**	.368**	.329**	.425**	.343**	.694**	.638**	1									
IF6	.215**	.248**	.226**	.242**	.274**	.221**	.267**	.365**	.341**	.274**	.365**	.326**	.353**	.577**	.564**	.600**	1								
IF7	.260**	.209**	.199**	.204**	.175*	.183*	.252**	.360**	.388**	.299**	.352**	.370**	.294**	.734**	.623**	.723**	.651**	1							
IF8	.142*	.245**	.119	.138*	.134*	.303**	.232**	.325**	.354**	.188*	.255**	.343**	.381**	.436**	.360**	.371**	.454**	.442**	1						
IF9	.232**	.261**	.184*	.192**	.181*	.348**	.198*	.286**	.308**	.229**	.242**	.365**	.240**	.399**	.331**	.307**	.482**	.374**	.623**	1					
RF1	.132	.112	.100	.012	-.001	.015	.110	.138	.110	.183*	.113	.181*	.079	.145	.173*	.138	.186*	.189*	.314**	.267**	1				
RF2	.109	.164*	.109	.143	.125	.308**	.158*	.214**	.269**	.199**	.255**	.359**	.316**	.353**	.318**	.376**	.415**	.346**	.393**	.527**	.165*	1			
RF3	.160*	.190**	.141	.213**	.234**	.354**	.220**	.329**	.333**	.244**	.298**	.395**	.353**	.418**	.391**	.379**	.475**	.445**	.495**	.550**	.251**	.597**	1		
RF4	.196**	.272**	.184*	.291**	.263**	.400**	.261**	.353**	.408**	.267**	.317**	.437**	.359**	.552**	.458**	.563**	.536**	.490**	.540**	.557**	.094	.497**	.635**	1	
RF5	.099	.156*	.097	.066	.082	.242**	.138*	.169*	.099	.074	.124	.126	.157*	.178*	.224**	.074	.251**	.120	.418**	.488**	.180*	.362**	.444**	.353**	1

**. La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

*. La correlación es significante al nivel 0,05 (bilateral).

Como puede observarse en la tabla anterior, de las 300 correlaciones existentes entre los 25 ítems que componen la variable del financiamiento, se encontró que existen 266 correlaciones significativas y únicamente treinta y cuatro resultaron no significativas para p<.05(Hair *et al.*1995) Por lo tanto, al superarse la mayoría de correlaciones que señala Hair *et al.* (1995), puede afirmarse que existe linealidad en la variable "financiamiento". En lo que respecta a la innovación, se muestra la siguiente tabla:

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Tabla 5.2. Correlaciones Bivariadas de Pearson Innovación

Correlaciones Bivariadas de Pearson

VARIABLES	TIP1	TIP2	TIP3	TIP4	TIPR2	TIPR3	TIPR4	TIPR5	IOR1	IOR2	IOR3	IOR4	IOR5	IOR6	IOR7	IOR8	IOR9	IMK1	IMK2	IMK3	IMK4	IMK5	IMK6	IMK7	IMK8	IMK9
TIP1	1																									
TIP2	.676**	1																								
TIP3	.516**	.670**	1																							
TIP4	.570**	.700**	.792**	1																						
TIPR2	.498**	.509**	.475**	.477**	1																					
TIPR3	.437**	.591**	.547**	.497**	.683**	1																				
TIPR4	.478**	.551**	.555**	.537**	.739**	.766**	1																			
TIPR5	.555**	.457**	.444**	.474**	.772**	.646**	.810**	1																		
IOR1	.371**	.459**	.524**	.481**	.501**	.558**	.586**	.511**	1																	
IOR2	.483**	.508**	.462**	.489**	.510**	.586**	.582**	.540**	.742**	1																
IOR3	.462**	.469**	.463**	.477**	.446**	.567**	.538**	.522**	.731**	.792**	1															
IOR4	.318**	.420**	.432**	.449**	.463**	.571**	.528**	.508**	.724**	.748**	.794**	1														
IOR5	.357**	.426**	.463**	.390**	.476**	.575**	.522**	.492**	.695**	.693**	.755**	.772**	1													
IOR6	.301**	.443**	.460**	.414**	.404**	.516**	.537**	.462**	.524**	.476**	.540**	.527**	.575**	1												
IOR7	.384**	.438**	.410**	.342**	.456**	.480**	.510**	.542**	.464**	.487**	.586**	.549**	.591**	.730**	1											
IOR8	.326**	.455**	.589**	.492**	.450**	.568**	.514**	.437**	.534**	.470**	.552**	.501**	.600**	.688**	.570**	1										
IOR9	.377**	.496**	.471**	.461**	.516**	.488**	.549**	.538**	.547**	.498**	.546**	.533**	.510**	.720**	.714**	.686**	1									
IMK1	.469**	.464**	.421**	.410**	.476**	.450**	.491**	.479**	.517**	.486**	.547**	.436**	.450**	.456**	.441**	.473**	.420**	1								
IMK2	.442**	.522**	.482**	.562**	.378**	.449**	.463**	.361**	.471**	.487**	.537**	.415**	.396**	.355**	.368**	.432**	.400**	.621**	1							
IMK3	.455**	.425**	.363**	.409**	.324**	.350**	.445**	.437**	.325**	.393**	.534**	.429**	.357**	.426**	.483**	.400**	.476**	.570**	.592**	1						
IMK4	.405**	.443**	.417**	.542**	.284**	.301**	.408**	.324**	.229**	.309**	.361**	.230**	.211**	.368**	.280**	.367**	.375**	.511**	.563**	.664**	1					
IMK5	.238**	.306**	.277**	.367**	.292**	.358**	.331**	.260**	.209**	.367**	.374**	.325**	.302**	.296**	.345**	.260**	.315**	.397**	.410**	.372**	.509**	1				
IMK6	.297**	.386**	.276**	.304**	.327**	.470**	.425**	.313**	.259**	.461**	.453**	.368**	.415**	.391**	.404**	.343**	.298**	.612**	.463**	.435**	.511**	.660**	1			
IMK7	.257**	.349**	.187**	.273**	.304**	.410**	.385**	.255**	.300**	.383**	.403**	.308**	.381**	.389**	.300**	.284**	.303**	.558**	.508**	.549**	.550**	.572**	.717**	1		
IMK8	.229**	.220**	.157**	.247**	.190**	.240**	.301**	.249**	.173**	.303**	.323**	.289**	.269**	.375**	.340**	.241**	.309**	.468**	.367**	.476**	.479**	.557**	.637**	.585**	1	
IMK9	.348**	.308**	.279**	.317**	.288**	.365**	.395**	.347**	.256**	.382**	.409**	.352**	.407**	.425**	.375**	.374**	.332**	.557**	.383**	.482**	.505**	.514**	.690**	.632**	.702**	1

**. La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

*. La correlación es significante al nivel 0,05 (bilateral).

De la tabla anterior se desprende que de las 325 correlaciones existentes entre los 26 ítems que componen la variable de innovación, se encontró que el total de las correlaciones resultaron significativas p<.05 (Hair *et al.*1995). Por lo tanto, se cumple el supuesto de linealidad. Por último, en lo que respecta al desempeño, se muestran los resultados en siguiente tabla:

Tabla 5.3. Correlaciones Bivariadas de Pearson Desempeño

Correlaciones Bivariadas de Pearson

Variables	DEI1	DEI2	DEI3	DEA2	DEA3	DER1	DER2	DER3	DEH2	DEH3
DEI1	1									
DEI2	.857**	1								
DEI3	.718**	.785**	1							
DEA2	.727**	.691**	.669**	1						
DEA3	.671**	.663**	.586**	.646**	1					
DER1	.613**	.587**	.534**	.518**	.711**	1				
DER2	.594**	.594**	.494**	.514**	.673**	.729**	1			
DER3	.648**	.600**	.517**	.508**	.684**	.686**	.776**	1		
DEH2	.431**	.462**	.434**	.372**	.480**	.432**	.490**	.380**	1	
DEH3	.433**	.459**	.405**	.367**	.389**	.392**	.446**	.350**	.790**	1

**. La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Como puede observarse en la tabla anterior, de las 45 correlaciones existentes entre los 10 ítems que componen la variable del desempeño, se encontró que el total de las correlaciones resultaron significativas $p<.05$ (Hair *et al.* 1995). Por lo tanto, se cumple el supuesto de linealidad que permite aplicar la regresión lineal multivariante.

Después de analizar el supuesto de linealidad y corroborar que es factible aplicar la técnica estadística, se procederá a la explicación de las ecuaciones estructurales con la finalidad de dar una visión general de lo que se realizará, que permita una adecuada interpretación de los resultados de la muestra de investigación.

5.2. Ecuaciones Estructurales

En la actualidad los investigadores para poder captar de forma adecuada la complejidad de diversos fenómenos utilizan métodos multivariados. Entre los más comunes se destacan la regresión múltiple, el análisis factorial, el análisis multivariante de la varianza, y el análisis discriminante. Cada una de estas técnicas es una herramienta para tratar un amplio abanico de cuestiones prácticas y teóricas, aunque poseen una limitación común: sólo pueden examinar una relación al mismo tiempo. Incluso las técnicas que tienen en cuenta varias variables dependientes, como el análisis multivariante de la varianza, sigue representando solo una única relación entre variables dependiente e independiente (Hair, Anderson, Tatham y Black, 2001).

El *modelo de ecuaciones estructurales* (Structural Equation Modeling, SEM) permite examinar simultáneamente una serie de relaciones de dependencia, y es particularmente útil cuando las variables pueden tener diferentes funciones en el modelo teórico, es decir, cuando las mismas variables afectan a cada una de las variables dependientes, pero con efectos directos e indirectos distintos (Hair *et al.* 2001). En este sentido, existen diferentes definiciones del modelo de ecuaciones estructurales para este estudio se retoma la de Byrne (1998) que afirma que un modelo SEM es el resultado de una metodología estadística que utiliza un enfoque confirmatorio del análisis multivalente aplicado a una teoría estructural relacionada con un fenómeno determinado.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

En general, consisten en la aplicación de una serie de técnicas estadísticas, como la regresión múltiple y análisis factorial que permiten a los investigadores cuantificar y comprobar teorías científicas pertenecientes a diferentes campos. Lo que se intenta conseguir con los modelos de ecuaciones estructurales, es establecer o no la existencia de las relaciones casuales entre los datos asumiendo que las relaciones existentes son lineales. Asimismo, los modelos de ecuaciones estructurales constituyen una de las herramientas más potentes para los estudios de relaciones casuales entre variables.

Se puede pensar que el modelo de ecuaciones estructurales es una extensión de varias técnicas multivariadas como la regresión múltiple y el análisis factorial (Kahn, 2006). Sin embargo, posee algunas características particulares que lo diferencian de las otras técnicas multivariadas. Una de las diferencias es la capacidad de estimar y evaluar la relación entre constructos no observables, denominados generalmente *variables latentes.* Una variable latente es un constructo supuesto que solo puede ser medido mediante variables observables (test de inteligencia). En comparación con otras técnicas de análisis donde los constructos pueden ser representados con una única medición y el error de medición no es modelado, el SEM permite emplear múltiples medidas que representan el constructo y controlar el error de medición específico de cada variable. Esta diferencia es importante ya que el investigador puede evaluar la validez de cada constructo medido.

Otra característica particular es que para interpretar los resultados de! SEM se deben evaluar cuidadosamente varias pruebas estadísticas y un conjunto de índices que determinan si la estructura teórica propuesta suministra un buen ajuste a los datos empíricos. Este ajuste se verifica si los valores de los parámetros estimados reproducen tan estrechamente como sea posible la matriz observada de covarianza (Kahn, 2006). Sin lugar a duda, el principal aporte práctico del SEM es que permite a los investigadores evaluar los modelos teóricos, en cuanto a su ajuste en el plano empírico (Kerlinger y Lee, 2002).

Aún y cuando el SEM permite mayores posibilidades de análisis que otras pruebas multivariantes, los modelos teóricos causales son susceptibles de ser estadísticamente rechazados si se contradicen con los datos. Por lo tanto, el investigador nunca debe olvidar

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

que el verdadero valor de estar técnica es especificar complejas relaciones entre variables a *priorí* y luego evaluar cuántas de esas relaciones se representan en los datos recolectados empíricamente (Weston y Gore, 2006). El principal impulso en la utilización de estos métodos y técnicas multivariadas ha sido el desarrollo de las computadoras. En la actualidad, se dispone de una variedad de programas computarizados que simplifican enormemente estas tareas y permiten la realización de análisis cada vez más poderosos y sofisticados.

Existen al menos tres software altamente reconocidos y que actualmente están en uso. El primero de ellos es el LISREL (Linear Estructural Relations) que fue creado por Joreskog y sus colaboradores (Joreskog y Sorbom, 1996) para establecer y analizar estructuras de covarianza. Las primeras versiones de este programa requerían del establecimiento de planteamientos muy difíciles para el usuario que no tenía conocimiento matemático profundo. Luego, el programa llamado EQS (Structural Equation Modeling Software) que fue desarrollado por Bentler (1995) presenta planteamientos y símbolos del modelo más fáciles de comprender por lo que se decidió utilizar este software para el análisis en la presente investigación. Finalmente, el programa Análisis de Estructuras Momentáneas (Analysis of Moment Structures, AMOS) que fue creado por Arbuckle (2003), permite al usurario que especifique, vea y modifique el modelo de estructura *gráficamente* por medio del uso de herramientas gráficas sencillas. Cada uno de estos programas ha logrado que los investigadores usen con mayor facilidad el modelo de ecuaciones estructurales.

Debido al crecimiento, la utilidad y la riqueza en el análisis de los datos que proporciona el utilizar la técnica de ecuaciones estructurales, al evaluar el modelo teórico y las hipótesis planteadas en la investigación, se propone a continuación el desarrollo y las conclusiones correspondientes de la presente tesis doctoral mediante la implementación de esta técnica estadística. El procedimiento realizado fue, primeramente, tomando como referencia los modelos de los datos para la contrastación definidos para cada indicador y la metodología de la inferencia estadística, se contrastaron las hipótesis relativas a cada uno de los indicadores de las distintas variables. Enseguida se muestran los resultados obtenidos para cada hipótesis de la presente tesis doctoral.

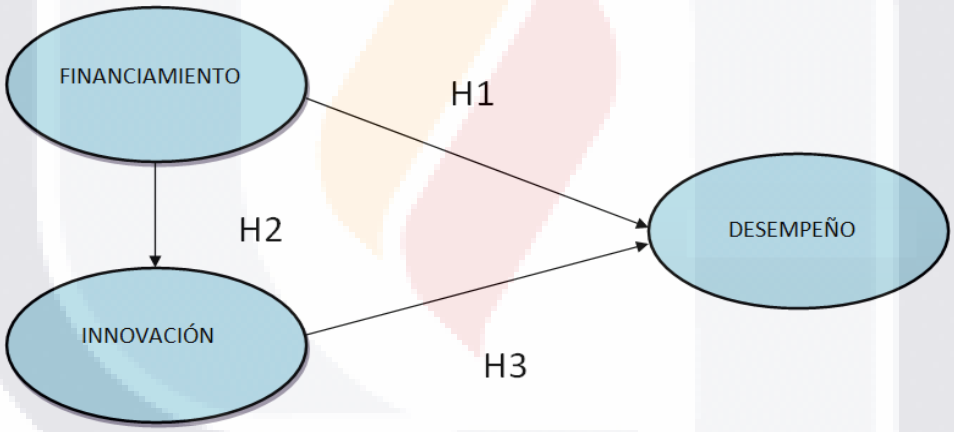
TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

5.3. Análisis de las hipótesis

Cabe señalar que para la obtención de los resultados estadísticos de las hipótesis de investigación referente al modelo, se realizó, primeramente, un AFC de segundo orden de las variables que componen el modelo. Posteriormente, y una vez depuradas las variables, como se ha mostrado en el capítulo anterior se realizó un Modelo de Ecuaciones Estructurales (MEC) con las mismas variables, utilizando el programa EQS 6.1., para comprobar la estructura del modelo y obtener los resultados que nos permitieran contrastar las hipótesis planteadas, de acuerdo con el modelo teórico de esta investigación el cual se muestra en la figura 5.1.

Figura 5.1. Planteamiento de Hipótesis del Modelo de Investigación



Fuente: Elaborado por el autor con base en los resultados de investigación

Asimismo, es necesario recordar que el análisis de los datos se realizó siguiendo las recomendaciones de Bentler (2005), Brown (2006), y Byrne (2006).

La tabla 5.5., que se presenta a continuación, consiste en la evaluación de indicadores de los datos examinados en comparación con valores deseables o sugeridos que permiten conocer si existe ajuste y confianza suficiente en los datos resultantes del análisis, presenta los resultados del análisis estructural de la contrastación de las tres hipótesis de investigación planteadas en el modelo teórico. Es importante señalar que se consideraron

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

los principales indicadores para determinar el buen ajuste del modelo estructural resumidos en la tabla 4.14 del capítulo IV.

Tabla 5.5. Resultados de la Prueba de las Hipótesis del Modelo Teórico

Hipótesis	Relación Estructural	Coeficiente Estandarizado	Valor t Robusto	Medida de los FIT
H1: El financiamiento influye positiva y significativamente en el desempeño de las empresas manufactureras de Aguascalientes	Financiamiento → Desempeño	0.219	3.078	$X^2_{(1061)=1534.9675}$ p=0.0000
H2: El financiamiento influye positiva y significativamente en la innovación de las empresas manufactureras de Aguascalientes	Financiamiento → Innovación	0.516	2.769	NFIT = 0. 803 NNFIT = 0.924 CFI = 0.929
H3: La innovación influye positiva y significativamente en el desempeño de las empresas manufactureras de Aguascalientes	Innovación → Desempeño	0.580	4.157	RMSEA = .045

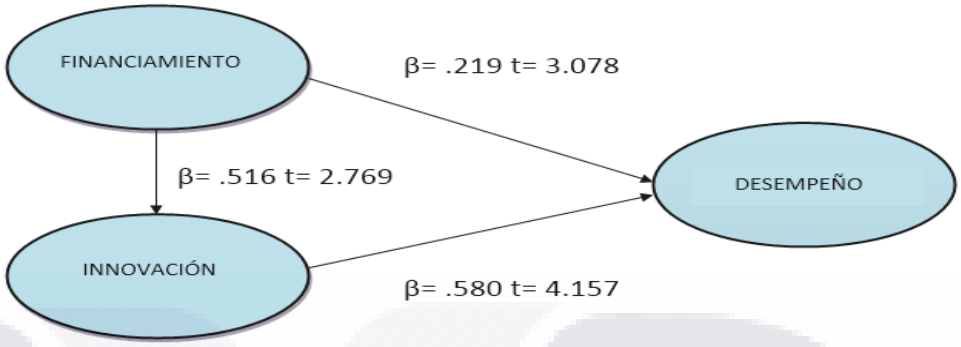
Fuente: Elaborado por el autor con base en los resultados de investigación

Los valores de referencia indican que el nivel de ajuste del modelo corresponde a los parámetros recomendados en la literatura científica. Para una mayor comprensión de los resultados obtenidos en la figura 5.2. Se puede observar el modelo teórico de la presente investigación al que se le han agregado los valores obtenidos en el análisis estructural.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Figura 5.2. Efectos Directos en el Modelo de Ecuaciones Estructrurales



Fuente: Elaborado por el autor con base en los resultados empíricos de la investigación.

La contrastación de las tres hipótesis de este trabajo se efectuó a través de los resultados que se obtuvieron en el análisis de ecuaciones estructurales a que se sometió el modelo teórico de la investigación con cada una de las tres variables que lo componen, así como los ítems que miden cada una de ellas. De acuerdo con los objetivos de este trabajo se analizaron las relaciones entre las variables financiamiento, innovación y desempeño, por lo que en las siguientes secciones se analizarán por separado cada una de las hipótesis planteadas.

5.3.1. Hipótesis Financiamiento y Desempeño.

La hipótesis **H_1** analiza la influencia que tiene el financiamiento sobre el desempeño de las Pymes manufactureras en el estado de Aguascalientes. En la tabla 5.1 se pueden apreciar los resultados obtenidos en la contrastación de esta primera hipótesis (*β =0.219, t = 3.078).* Estos resultados permiten inferir, que el financiamiento de las empresas afecta de manera positiva en el desempeño y de forma significativa, por lo que la hipótesis **H_1 se acepta**.

Los resultados obtenidos son consistentes con estudios de investigación realizados por Roden y Lewellen (1995), Champion (1999), Ghosh, Nag y Sirmans (2000), quienes encontraron que el financiamiento tanto interno como externo de las empresas influye positiva y significativamente en su desempeño, ya que la rentabilidad aumento cuando se

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

financiaron de manera externa y, por otro lado, la utilidad también aumento al financiar sus proyectos con recursos internos.

Resultados similares encontraron Margaritis y Psillaki (2010) en su investigación realizada en Francia la cual evidencia de una relación positiva y significativa entre utilizar el financiamiento externo o interno y el desempeño de la empresa. Los investigadores utilizaron una muestra de empresas de todos tamaños, incluyendo Pymes, con el único requisito de que hubieran obtenido un financiamiento externo o interno para actividades propias del negocio, sin importar el monto que hayan solicitado, lo único en lo que se basaron es que el préstamo fuese significativo en la percepción del gerente o dueño. Sin embargo, señalan estos autores en su estudio que la influencia del financiamiento en el desempeño de las Pymes fue similar a lo sucedido en las grandes empresas, debido que para estas firmas, el financiamiento de igual manera afecto de forma significativa en los resultados, según la percepción de los dueños.

Otros resultados congruentes con el obtenido, lo aporta Tianyu (2013), en su estudio, a través de una comparación entre empresas de diferentes países y continentes, tomando como base 1.200 empresas suecas y alemanas y por otro lado 1.000 chinas en el periodo del 2003 al 2012, concluyendo que en las empresas europeas el financiamiento otorgado por acreedores bancarios tiene una repercusión directa y positiva en el desempeño empresarial de las organizaciones, no siendo así, para el caso de las firmas chinas, en las que no obtuvo resultado significativo, de la relación entre financiamiento y desempeño.

5.3.2. Hipótesis de Financiamiento e Innovación

La hipótesis $\mathbf{H_2}$ propone una relación entre el financiamiento y la innovación en las Pymes en el sector manufacturero del estado de Aguascalientes. En la tabla 5.1 presentada anteriormente, se pueden observar los resultados obtenidos *(β =0.516, t = 2.769).* Estos resultados permiten inferir que la influencia del financiamiento en la innovación de las Pymes manufactureras de Aguascalientes tiene efectos positivos y significativos en el desempeño, por lo tanto, $\mathbf{H_2}$ **se acepta.** En este sentido, la innovación depende

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

significativamente del financiamiento que se tenga, es decir, que el financiamiento es un factor determinante para el nivel de innovación que tengan dichas empresas.

Los resultados obtenidos, coinciden con los de Sorescu y Spanjol (2008) en su trabajo de investigación analizan el efecto del financiamiento sobre el nivel de la innovación, este estudio fue realizado en los Estados Unidos de América durante el periodo de 1985 a 2003 en un total de 153 grandes empresas que habían obtenido algún tipo de innovación en productos o procesos, encontrando importantes hallazgos, entre otros, que el financiamiento por ingresos propios obtuvo mejores dividendos sobre el financiamiento proveniente de recursos externos, en el sentido que la mayoría de los proyectos de innovación con este tipo de recursos se pudieron concretar, añaden que estos resultados se deben a la flexibilidad que les permite tener la inversión con recursos propios, aunque, es importante señalar que estos proyectos de innovación tardaron significativamente más tiempo en terminar de concretarse que los financiados con recursos externos.

En este mismo sentido, Coad y Rao (2007) en un estudio realizado en Francia a empresas de alta tecnología donde plantean un modelo para observar la evolución del crecimiento de las ventas, el empleo y las ganancias con relación al crecimiento en la inversión en investigación y desarrollo, enfocándose únicamente al financiamiento proveniente de acreedores ajenos a la empresa y al plazo obtenido para invertir el recurso, obtuvieron como resultado de la investigación que las empresas que lograron financiarse con un plazo mayor a un año, obtuvieron mejores resultados y lograron concretar la mayoría de los proyectos de innovación, no siendo así, para el financiamiento a corto plazo, en los cuales en diversos casos según afirman, se quedaron truncadas las empresas con sus objetivos, trayendo consigo resultados negativos para las firmas. Estos resultados apoyan los hallazgos al presente estudio, ya que se confirma que el financiamiento impacta de manera positiva en la innovación.

Por su parte, Casson *et al*. (2008) analizan la relación entre las distintas formas de financiamiento y el nivel de inversión en innovación en el mercado inglés enfocándose en las Pymes. Los resultados de este trabajo muestran que las empresas más innovadoras

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

tienen más oportunidades de inversión, teniendo más facilidad de acceso a fuentes de financiamiento externas, esto se debe, a que este tipo de organizaciones pueden tener mayor *accesibilidad* los créditos debido de la continuidad que tienen en este tipo de proyectos lo que los convierte en empresas confiables para los acreedores, disminuyendo así, las asimetrías de información que pudieran existir, y según añaden, este ciclo de solicitar créditos de manera constante e invertirlos en proyectos de innovación, trae consigo influencia positiva entre el financiamiento y la innovación. Aunado a ello, concluyen que se evidencia una clara preferencia por la deuda, puesto que la pérdida de control es inferior a cuando reinvierten sus utilidades, y esto diversas ocasiones es estrictamente primordial para los dueños de las Pymes para seguir con la operación cotidiana del negocio.

Finalmente, el estudio de García *et al.* (2012), en el que se analizó la situación de 1,970 Pymes Iberoamericanas concluye que los resultados muestran la fuerte asociación significativa que existe entre los niveles de innovación y las fuentes de financiamiento por reinversión de utilidades y la no existencia de relación significativa entre el financiamiento por reinversión de utilidades y la innovación, no así entre el financiamiento por créditos bancarios y la innovación, señalando que en este tipo de empresas la mayoría de las inversiones a innovación, son por recursos propios y no por créditos bancarios. Al igual que en trabajos anteriores, en la presente investigación se obtuvieron resultados similares, en cuanto al impacto positivo del financiamiento en la innovación, aunque quedan algunas interrogantes en las que debe profundizarse como el tipo de financiamiento, la cual se conserva como una línea de trabajo futura.

En resumen, podemos concluir que el financiamiento de las Pymes del sector manufacturero en Aguascalientes impacta positiva y significativa en la innovación.

5.3.3. Hipótesis de Innovación y Desempeño.

La hipótesis $\mathbf{H_3}$ formaliza la comparación de la innovación y su impacto en el desempeño de las Pymes en el sector manufacturero en el estado de Aguascalientes. En la tabla 5.1 presentada anteriormente, se pueden observar los resultados obtenidos ($\beta = 0.580$, $t =$

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

4.157). Estos resultados permiten inferir que de la innovación en el en las Pymes manufactureras de Aguascalientes tiene efectos positivos y significativos en el desempeño, por lo tanto, **H_3 se acepta.** En este sentido, se puede afirmar que la innovación que realizan las Pymes manufactureras en el estado de Aguascalientes, es un factor determinante para el nivel de desempeño que tienen dichas empresas.

Una investigación de Van Auken *et al.* (2008), al analizar la relación entre el grado de innovación y el desempeño en 1091 empresas manufactureras españolas, encontraron que la innovación impacta positivamente el desempeño en cuatro dimensiones: el desempeño enfocado en las relaciones humanas, el desempeño enfocado en los procesos internos, el desempeño enfocado en los sistemas abiertos y el desempeño enfocado en las metas u objetivos empresariales, algo similar a lo encontrado en la presente investigación, pues se confirma que la innovación impacta positivamente en el desempeño de las empresas.

En otro estudio realizado por Geroski *et al.* (1993) en 721 empresas de fabricación en el Reino Unido se encontró que el número de innovaciones logradas tuvieron un efecto positivo en su margen de beneficio operativo. Por otro lado, también concluyeron que aunque el efecto de las innovaciones incrementales sobre los beneficios de las empresas, relativamente fue bajo, las empresas innovadoras en general, eran más rentables y obtenían un mejor desempeño que las empresas no innovadoras.

Por su parte, Cho y Pucik (2005) examinaron la relación entre la innovación, la calidad, el crecimiento, la rentabilidad y el valor de mercado a nivel de empresa en el sector financiero de empresas de Estados Unidos, mediante el uso del método de modelos de ecuaciones estructurales, concluyendo que la variable que impactaba directa o indirectamente en todas las demás variables fue la innovación, dando así como resultado que la innovación influía positivamente en todas las variables a través de las cuales se midió el desempeño de la empresa. Lo que apoya los resultados hallados en la presente investigación, en cuanto al impacto positivo de la innovación, en las cuatro dimensiones (relaciones humanas, procesos internos, sistemas abiertos y objetivos empresariales) con las que se midió el desempeño.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Por último, en un marco nacional Maldonado *et al*. (2009), encontraron que las Pymes que innovaron en sus productos obtuvieron una mayor eficiencia (procesos internos), mejores capacidades para satisfacer a sus clientes y adaptarse a sus necesidades (sistema abierto) y elevaron su rentabilidad y adaptabilidad (sistema racional), lo que se traduce en un desempeño positivo empresarial. En este sentido, en un trabajo también realizado en México con empresas del sector artesanal, Hernandez *et al.* (2007) concluyeron que, entre los factores que influyen en los resultados de estas organizaciones, se encuentra la innovación administrativa. Lo que es coincidente con los resultados presentados en la presente investigación.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

CAPITULO VI
CONCLUSIONES, IMPLICACIONES, LIMITACIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

6.1. Introducción

En este último capítulo de la tesis, se ofrece una visión general y sintética de las aportaciones teóricas, metodológicas y prácticas más destacadas del presente trabajo de investigación. Para ello, en primer lugar se presentarán las conclusiones extraídas en la revisión teórica.

En segundo lugar, se analizarán los aspectos metodológicos de la investigación, y finalmente, se comentarán las limitaciones del presente trabajo y las propuestas de las futuras líneas de investigación a fin de sugerir posibles interrogantes que darían continuidad al estudio de estos temas.

6.2. Conclusiones de la Revisión Teórica

En esta sección, las conclusiones se organizarán según el orden de los capítulos que tiene la estructura de tesis con la finalidad de tener una mayor comprensión y organización. El principal objetivo del primer capítulo era presentar un panorama general de la tesis doctoral.

Así, se inició con una presentación sobre los temas abordar, los antecedentes de la investigación, la justificación de la investigación, la problemática a atender en el estudio, los objetivos, alcance y estructura de la misma.

A pesar que en los últimos años, el tema del financiamiento ha retomado bastante interés en la rama de las finanzas, los investigadores no tienen un consenso aceptado sobre la influencia que tiene esta variable en las organizaciones. Esto se debe, principalmente a los cambios que ha traído consigo la globalización los cuales afectan directa o indirectamente el financiamiento empresarial, tales como: las tasas de interés, restricciones por parte de los acreedores, las políticas públicas, la competencia en el mercado, el riesgo, monto de inversión, etcétera. Esto sin duda, ha aumentado el interés por intentar explicar el complejo y extenso fenómeno del financiamiento, sin embargo, los estudios aún son escasos y limitados, reflejándose esta problemática con mayor auge en las Pymes.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

En este sentido y dado que el financiamiento abarca una gran diversidad de conceptos, que van desde las teorías clásicas, la estructura de capital, a constructos más recientes como vencimiento de la deuda, tipos de financiamiento, fue necesario acotar cuidadosamente el concepto y componentes del financiamiento para este trabajo. Además, se ha intentado retomar tanto los antecedentes que han suscitado mayor interés entre los investigadores del financiamiento, tales como las teorías o postulados más relevantes de estudio, como aquellos que apenas han sido analizados en un pasado reciente como el vencimiento de la deuda o deducibilidad de impuestos e, incluso, algunas investigaciones que se justifican a partir de razonamientos directos pero que no habían sido testados empíricamente en la literatura hasta el momento.

Respecto a la variable del financiamiento, se concluye que este fenómeno en la mayoría de las ocasiones ha sido estudio en diferentes vertientes, por ejemplo, los investigadores que analizan los vencimientos de la deuda (Hadlock y James 2002; Fama y French 2002; Riportella y Casasola, 2003; Sorgob, 2005), los que estudian las fuentes del financiamiento o estructura de capital (Fosu, 2013; Tianyu, 2013; Aliakbar, Seyed y Pejman, 2013) y restricciones crediticias (Roden y Lewellen, 1995; Champion, 1999; Daskalakis y Psillaki, 2005; Gregory *et al.* 2005), sin embargo, existe un hueco del conocimiento, ya que han centrado los esfuerzos en explicar el financiamiento en grandes empresas y naciones desarrolladas, por lo que es necesario una mayor comprensión en las Pymes y países en vías de desarrollo, asimismo, es importante señalar que la mayoría de las investigaciones se han centrado en intentar explicar el financiamiento por cada una de sus vertientes (plazo, estructura de capital o restricciones crediticias), en este sentido, es importante el analizar esta variable e intentar explicar los resultados en las organizaciones, de manera conjunta, no segmentada.

Por otro lado, algo que resulta de vital importancia, es el generar teorías del financiamiento aplicadas específicamente a las Pymes, ya que en la mayoría de las investigaciones realizadas lo que se intenta es el retomar las teorías fundamentadas en las grandes empresas, y no es que sea erróneo, ya que se han encontrado resultados favorables y

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

aplicables, sin embargo, estos varían en diversos estudios, por las características propias de dichas empresas, por lo cual resultaría una contribución importante, de la misma manera, el estudio del financiamiento como una variable independiente de las finanzas, es relativamente reciente, por lo que existen diferentes interrogantes como: el óptimo de endeudamiento, el plazo más conveniente, la fuente de financiamiento recomendable, etcétera. Que aún no se han logrado explicar, por lo que es necesario seguir trabajando en ellas.

Asimismo, se expusieron estudios relevantes donde han encontrado una relación entre el financiamiento y el desempeño y, del financiamiento y la innovación. Es importante señalar que desde Modigliani y Miller (1958), se visualiza la influencia del financiamiento en el desempeño y diversos investigadores posteriormente han postulado algunas teorías que a la fecha son relevantes y utilizadas para intentar comprender este fenómeno, de las cuales se pudieran señalar las más destacadas como lo son: la Teoría del Óptimo financiero (Modigliani y Miller, 1958), la Teoría de la Agencia (Jensen y Meckling, 1976) y la Teoría de las Preferencias Jerárquicas (Ross, 1977; Myers, 1984).

Al analizar los resultados obtenidos en el presente estudio, se puede observar que las Pymes del sector manufacturero de Aguascalientes en su mayoría se financian, primeramente, con recursos propios antes que externos y obtienen resultados positivos en su desempeño, de una manera constante y con un menor riesgo, esto se explica por las obligaciones contraídas que adquieren al contraer un adeudo, por lo que la Teoría de las Preferencias Jerárquicas que sostiene que la mejor y, más frecuente forma de financiarse, es a través de recursos generados por la propia empresa, lo que concuerda con los resultados obtenidos en la presente tesis doctoral.

Por otro lado, una contribución del presente trabajo de investigación, es un análisis sobre los diferentes componentes del financiamiento (condiciones, fuentes, nivel de inversión plazo, resultados) así como, de las teorías consideradas de mayor impacto en la literatura científica. Una de las aportaciones relevantes de la presente tesis doctoral cosiste en identificar los componentes del financiamiento que tienen un mayor impacto en el

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

desempeño que se identifican, primeramente, son las fuentes del financiamiento, seguidas por el plazo que se tenga para liquidar la obligación, lo que coincide con diferentes investigadores (Sorescu y Spanjol, 2008; Fazzari y Petersen, 2009; Ayyagari, Demirgüc-Kunt y Maksimovic, 2010; García y Barona: 2010; Martínez y Molina, 2010; Brown, Martinsson y Petersen, 2011).

Respecto a las teorías que relacionan las variables del financiamiento y el desempeño, tanto teórica como empíricamente en la literatura, se ha señalado en diferentes estudios (Manawaduge, *et al.* 2011; Ali e Iman, 2011; Salim y Yadav, 2012; Fosu, 2013; Tianyu, 2013; *et al.* 2013) que toda empresa debe tener un óptimo de endeudamiento, sin embargo, si dicha teoría resulta bastante complicada de lograr en las grandes empresas, por razones como: la estimación exacta en los cálculos, tener el personal calificado, lograr los créditos por el monto deseado, tener los resultados esperados por la inversión, etcétera.

En este sentido, el intentar aplicar la Teoría del Óptimo Financiero, se convierte aún más complicado en las Pymes, ya que no cuentan con los recursos, ni los conocimientos suficientes para realizar un estudio de tal magnitud, lo cual se pudo constatar en la presente investigación, asimismo, la mayoría de este tipo organizaciones no planea ni el monto del financiamiento, ni la inversión o el plazo, debido de las restricciones crediticias por parte de los acreedores, lo único que disponen es del crédito que se les ofrece o en su caso buscan créditos para lograr mantener su supervivencia en el mercado. En resumen, se detectó que la teoría aplicable a las Pymes manufactureras del Estado de Aguascalientes, es La Teoría de las Preferencias Jerárquicas, es decir, que eligen primero recursos propios y posteriormente recursos externos para financiarse (Ross, 1997; Myers, 1984).

Asimismo, se puede concluir que se requiere basta investigación que cubran los huecos en el conocimiento y que a su vez, permita determinar la influencia que tiene el financiamiento en el desempeño, por lo que resulta conveniente el seguir trabajando, por un lado, en el desarrollo de teorías aplicables a los diferentes tipos de organizaciones, y por el otro, el determinar cuál de las vertientes del financiamiento y en qué forma tienen mayor o menor impacto en el desempeño.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Por otro lado, en el análisis de la influencia que tiene el financiamiento con la innovación, se ha determinado que el financiamiento puede ser un determinante o una barrera para las empresas que han realizado esfuerzos por innovar, sin embargo, los estudios aún son escasos para los huecos que existen en la literatura y, para las exigencias que tienen las Pymes por encontrar factores que les permitan tener un desarrollo sostenido, ya que las investigaciones realizadas, no son ni contundentes ni concluyentes.

Este fenómeno se ha intentado explicar desde la Teoría de la Agencia (Jensen y Meckling, 1976) y la Teoría de las Asimetrías de Información (Ross, 1977; Myers, 1984), encontrando que el financiamiento puede traer consigo diversos beneficios para lograr el éxito en los proyectos innovativos, así como también, ha resultado en intentos perjudiciales y fallidos para las organizaciones que han intentado llevar a cabo este tipo de proyectos, debido que estos planes representan dinero y esfuerzos que no siempre se ven traducidos en los objetivos deseados, resaltando esta problemática en las Pymes, ya que se ven más afectadas si el proyecto no llegara a funcionar, por la falta de liquidez que distingue a este tipo de empresas.

Al respecto es necesario, investigar la influencia del financiamiento y la innovación en las Pymes, desde dos enfoques, primeramente, determinar que fuente de financiamiento es la más propicia para este tipo de proyectos, ya que por lo general los recursos mayormente utilizados son los generados por las propias organizaciones debido de las restricciones crediticias con las que se enfrentan, sin embargo, se ha encontrado estudios que demuestran que las empresas grandes obtuvieron mejores resultados mediante la utilización del crédito, ya que la inversión se dedica exclusivamente al proyecto de innovación, lo que se traduce en proyectos con mayor probabilidad de éxito, por lo que es necesario investigar esta relación.

En segundo lugar es conveniente el determinar qué plazo de crédito es el más conveniente para invertir en innovación, ya que en este aspecto, los resultados son ambiguos, por un lado los investigadores que coinciden que el corto plazo es el apropiado, debido que las

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

empresas tienen oportunidad de acceder a diferentes créditos en un lapso corto de tiempo, lo que les permitirá el mantenerse innovando de una manera frecuente, y por otro lado, los que consideran que el largo plazo es el conveniente, porque generalmente, los proyectos trascendentales en innovación, son procesos de largo desarrollo.

Por otro lado, con respecto a la innovación, las aportaciones de los investigadores norteamericanos y europeos, han sido esenciales para clarificar el concepto y abundar en el estudio de los factores de este constructo. A pesar de las importantes contribuciones realizadas por Schumpeter (1935), Drucker (1985), Geroski y Machin (1992), Heunks (1998), Hadjimanolis (1999), Freel, (2000), Zahra (2000), Damanpour y Gopalakrishnan (2000), Vermeulen (2004), Formichella (2002) entre otros, respecto al concepto e implicaciones empresariales que tiene la innovación en las empresas, aún, no se ha concluido la perspectiva teórica y empírica acerca de esta variable.

Es importante, el señalar que si bien existen determinantes y barreras en la innovación, también es cierto que no son iguales para los diferentes tipos (productos, procesos, marketing, organizacional), por lo que existe un hueco en la literatura donde es necesario trabajar con la finalidad de determinar las posibles barreras e impulsores, que determinan que este fenómeno se produzca con éxito, en este sentido, resulta también de vital importancia el estudiar las características de la innovación en las Pymes, ya que la literatura y la explicación de dicha variable en este tipo de empresas, aún es escaso comparado con el que existe en las grandes organizaciones.

En relación a la revisión de los principales enfoques propuestos en la literatura acerca de la innovación, pueden distinguirse principalmente dos aproximaciones. La primera, intenta comparar y determinar el grado de innovación que tienen las empresas respecto a sus competidores o en su sector. Por el contrario, la segunda aproximación analiza la innovación desde la perspectiva interna de las empresas y el efecto que tiene en sus resultados (Godin, 2008).En este sentido, se consideró conveniente aplicar el modelo con un enfoque interno por la relación existente entre esta perspectiva y el financiamiento, sin embargo, es necesario la realización de un mayor número de investigaciones integrando los

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

dos enfoques, con la finalidad determinar con mayor exactitud, el grado de innovación que tienen las organizaciones.

Respecto a la innovación y el desempeño, se puede concluir que existe una gran cantidad de estudios que relacionan estas dos variables con una influencia positiva y significativa (Maes *et al*. 2005; Bhaskaran, 2006; Chacón, 2007; Hernández, 2007; Van Auken *et al.* 2008; Peters, 2008; Maldonado *et al.* 2009; Madrid-Guijarro *et al*. 2009; Liu, Li & Wei, 2009; Fernández y Peña, 2009; Gálvez y García, 2010), sin embargo, los resultados no han sido concluyentes, por lo es necesario una mayor investigación al respecto, si bien es cierto que en la mayoría de las investigaciones el impacto de la innovación en el desempeño es positivo y significativo, existen diversos trabajos que se contraponen al afirmar que se necesita la inversión en tiempo y en recursos, para lograr traducir el conocimiento en innovaciones y, si estas no logran concretarse o no tienen el éxito esperado en el mercado, representan pérdidas e inclusive la quiebra para las organizaciones con mayor énfasis en las Pymes, asimismo, existe una menor cantidad de estudios comparados con las grandes empresas enfocados en este tipo de empresas, por lo que es necesario profundizar en el conocimiento para cubrir este vacío.

Asimismo, es de vital importancia el estudiar los diferentes tipos de innovaciones de forma independiente y el realizar un mayor énfasis, en la innovación en marketing y la innovación organizacional, ya que los estudios existentes son mínimos en comparación con los de productos o procesos, sin embargo, diferentes investigaciones (Edquist, 1997; Von Hippel, 2009; Madanmohan, 2005) han demostrado que estos dos tipos de innovaciones tienen una influencia en el desempeño igual de favorable para las organizaciones.

Por último, la tercer y única variable dependiente de la presente investigación hace referencia en el desempeño de las empresas. El desempeño es un término multidimensional el cual no tiene un consenso claro del significado real de esta variable, puede significar desde eficacia, eficiencia, valor, rendimiento de la inversión, etcétera, por lo que es necesaria mayor investigación que permita el definir y entender esta variable. Para la presente investigación, se plantea que el desempeño es la forma en que se relacionan y

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

desarrollan cada una de las partes que componen la empresa desde el punto de vista interno y externo, considerando sus lineamientos estratégicos, para dar cumplimiento a sus objetivos (Fuentes y Hurtado, 2008).

En este sentido, es importante señalar que en la revisión de la literatura se pueden identificar dos diferentes enfoques para medir el desempeño de una empresa, el objetivo o financiero y, el subjetivo o no financiero (Taticchi *et al.,* 2008). El primero se caracteriza por utilizar datos precisos que no dan lugar a interpretaciones individuales, sino lo que se expresa específicamente en números exactos, mientras que el enfoque subjetivo propone valorar el desempeño a través de las percepciones de eficiencia, por lo que resulta necesario el investigar los parámetros con los que se debe medir esta variable, ya que en la actualidad, no existente un consenso por parte de los investigadores.

Para esta investigación se utilizó el enfoque subjetivo o no financiero, en primer lugar, porque diversos autores (Runyan, Droge y Swinney, 2008), han señalado que la simple valoración de datos como las ventas o la rentabilidad en las que se basan el enfoque financiero, no es coherente con los conceptos más amplios de eficacia y eficiencia que se manejan actualmente en las empresas, así como factores empresariales en las que es crucial la percepción o interpretación de los gerentes o dueños, en segundo lugar, por lo complicado que resulta para las Pymes contar con este tipo de datos, y aportarla por el miedo y desconfianza que impera el país, y finalmente, porque la mayoría de las Pymes no maneja una contabilidad de manera precisa, lo que dificultaría contar con datos confiables y por consiguiente, los resultados del trabajo no serían fiables, ni reflejarían lo que sucede con las Pymes manufactureras del estado de Aguascalientes, asimismo, es complicado el fijar niveles de desempeño que puedan calificarse como “buenos” o “aceptables” pues las condiciones, capacidades y recursos de cada empresa y rama económica difiere considerablemente.

En resumen, se puede afirmar que se cumplieron los objetivos planteados en esta investigación al revisar la teoría relativa a las variables en estudio, y contribuir en el análisis de las relaciones definidas a partir del Modelo Teórico y las hipótesis del trabajo.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

6.3. Conclusiones en la parte Empírica de Investigación.

En el primer capítulo se definieron los objetivos que se persiguen en la tesis doctoral, así, la propuesta general que se pretendía contrastar es la siguiente: la influencia del financiamiento e innovación en el desempeño de las Pymes manufactureras del estado de Aguascalientes. Este objetivo general conlleva a plantear tres hipótesis particulares: la hipótesis No. 1 propone un impacto del financiamiento en el desempeño de las empresas. La segunda hipótesis supone la relación existente entre el financiamiento en la innovación de las empresas. Finalmente, la tercera hipótesis se centra en explicar la relación que tiene la innovación con el desempeño de las empresas, siendo todas contrastadas en el sector manufacturero de Aguascalientes, específicamente, a empresas que tienen entre 11 y 250 trabajadores.

Los tres objetivos dieron lugar a la hipótesis propuesta de un modelo teórico de investigación. A este respecto cabe señalar que los objetivos se alcanzaron al aportar evidencia empírica que permitió constatar cuantitativamente las relaciones propuestas con base en encuestas aplicadas a 225 Pymes del sector manufacturero, que fueron seleccionadas mediante el procedimiento de muestreo aleatorio simple. Esta muestra fue definida de acuerdo a los procedimientos indicados en el caso de poblaciones finitas considerando un 95% de confianza y un $\pm 5\%$ de error, por lo que puede considerarse que representan adecuadamente a la población objeto de estudio.

Para la medición de las variables que conforman el modelo teórico de investigación propuesto, se han empleado escalas previamente validadas en la literatura y que, por lo tanto, han alcanzado propiedades psicométricas en otras investigaciones, sin embargo, se conjuntaron, se adaptaron y se aplicaron por primera vez en un instrumento integrado, lo cual es una aportación de la presente tesis y puede ser de utilidad en futuras investigaciones. Por otro lado, la elección de las escalas se ha condicionado al cumplimiento de los requisitos de unidimensionalidad y, adecuación de su contenido según la literatura científica y del objeto de estudio. La evaluación de dichas escalas, que se

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

detalla en el cuarto capítulo, corrobora su pertinencia para recoger la información de los constructos estudiados en el presente trabajo de investigación.

Asimismo, la medición del modelo teórico propuesto es a través, de la técnica estadística de ecuaciones estructurales, la cual representa amplias ventajas en la calidad de los cálculos y en las posibles interpretaciones que pueden generarse respecto a las relaciones, dirección e intensidad de las mismas en las variables que integran la estructura. Es de destacar que aún en la actualidad es una técnica estadística utilizada de manera escasa en la investigación en México. Cabe señalar que el modelo teórico fue evaluado favorablemente en las diferentes pruebas de ajuste estadístico recomendadas en la literatura, lo que permite considerar que las escalas utilizadas son apropiadas para medir los diferentes constructos que configuran el modelo de investigación, los cuales arrojaron las siguientes conclusiones para cada una de las hipótesis, respecto a la parte empírica:

6.3.1. Influencia del financiamiento en el desempeño

Los investigadores respecto a la influencia que tiene el financiamiento en el desempeño se han enfocado, primordialmente, en las fuentes (estructura del capital) y el vencimiento de la deuda, esto debido a que consideran que son los dos aspectos fundamentales de esta variable y en los que repercutirá en mayor medida el desarrollo empresarial, porque de ello depende: el interés, el monto del crédito, la inversión, entre otros, sus resultados no han sido concluyentes ya que para algunos el financiamiento interno y el corto plazo ha generado resultados favorables, otros por el contrario consideran que el financiamiento externo y el largo plazo, genera mejores dividendos, sin que existe una consenso en las investigaciones acerca de cuál financiamiento reditúa mejores dividendos.

Los resultados obtenidos en el presente trabajo de investigación proporcionan algunas evidencias al respecto, si bien es cierto que el financiamiento interno fue el que se utilizó en la mayoría de los créditos, los resultados encontrados demuestran que prácticamente la influencia en el desempeño, prácticamente es la misma en relación con el externo, con lo cual se puede concluir que es más la desconfianza de contraer obligaciones con

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

instituciones de créditos, por parte de los empresarios del sector manufactura que los rendimientos que trae consigo la reinversión de utilidades, contrario a ello, en este sentido, se pudiera afirmar que el financiamiento externo trae una ventaja competitiva con respecto al interno, ya que las utilidades por parte de las Pymes manufactureras quedarán en su totalidad para utilizarlas en cualquier tipo de inversión.

Con respecto al vencimiento de la deuda en la mayoría de los créditos se utilizó el corto plazo, obteniéndose resultados similares a los del largo plazo, esto obedece más que a la solicitud o tendencia dela solicitud de créditos por parte de los empresarios del sector manufactura, al otorgamiento por parte de los acreedores, en otras palabras, para las instituciones crediticias representa el otorgamiento de un crédito a largo plazo a las Pymes por el riesgo que esto les implica, asimismo, porque obtienen una mayor rentabilidad con respecto al cobro de intereses, es decir, a mayor riesgo, mayor interés.

Por otro lado, los aspectos más relevantes que perciben los empresarios para la obtención de un financiamiento, son las condicionantes del crédito resaltando tres características principalmente: por un lado, los requisitos solicitados por parte del acreedor, lo que refleja las exigencias (aval, garantías, etc.) para el otorgamiento de un crédito, cuestión que en diversas ocasiones resulta imposible de cubrir por parte de las Pymes manufactureras, en segundo término, los intereses que como se expuso en párrafos anteriores, suelen ser altos por parte de los acreedores, debido al riesgo que les implica el otorgar créditos a las Pymes y en tercero, el monto al que tienen acceso, esto obedece al costo-beneficio que esto representa para los empresarios, si la cantidad a la que tienen acceso en el crédito, es atractiva para los proyectos de la organización asumirán el riesgo de lo que representa una obligación de esta índole.

En este sentido, acerca de las fuentes externas del financiamiento, es de subrayar que la segunda fuente con mayor uso después de los proveedores, son las tarjetas de crédito, puede deberse a dos razones: por un lado a las restricciones por parte de los acreedores para acceder a un crédito, como ya se señaló en párrafos anteriores y, la otra pudiera deberse a los usos y costumbres en México, en otras palabras, es menos burocrático y tiene mayor

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

practicidad el pagar con una tarjeta de crédito que el solicitar un préstamo, además, el empresario o las personas en general, tienen por costumbre el uso de las tarjetas, sin evaluar los riesgos que esto les pudiera generar.

Por otro lado, a donde se destinó el mayor uso del crédito fue en inversiones de maquinaria y equipo, esto puede explicarse por una razón primordialmente, porque la investigación fue realizada al sector manufacturero del Estado de Aguascalientes, por lo cual, es congruente que una de las principales prioridades y ocupaciones que tengan los empresarios obtengan maquinaria y equipo moderno, con la finalidad de desarrollar de una mejor manera su trabajo.

Asimismo, casi dos terceras partes de los créditos otorgados fuero realizados para restringidos para un fin específico, esto pudiera deberse a dos razones, por parte de las instituciones crediticias, tienen mayor garantía al otorgarlos de esta manera y, en lo que concierne a las Pymes manufactureras, en la mayoría de este tipo de créditos se solicitan menor cantidad de requisitos y su tasa de interés es más baja en comparación, con los que son a "libre inversión", sin embargo, con este tipo de préstamos se tiene menor margen de maniobra para la realización de inversiones.

Por otro lado, es importante señalar que a donde se dirigió en menor medida el recurso, fue para el pago de pasivos y pudiera deberse, a que generalmente existe una mayor flexibilidad por parte de los proveedores en la cuanto a las penalizaciones con relación al pago y además, en la mayoría de los casos es inexistente el interés, sin embargo, esto desincentiva el flujo de efectivo y la liquidez, por lo que sería necesario el fomentar la cultura por parte de las cámaras industriales, resaltando los beneficios que pudiera traer consigo el pago oportuno, por ejemplo: bonificaciones, descuentos, mayores líneas de crédito, etcétera.

En resumen, después de analizar los resultados obtenidos en la presente investigación se puede concluir de manera general que es necesario que los diferentes actores que

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

intervienen el desarrollo del financiamiento de las Pymes manufactureras, como lo son: entidades gubernamentales, cámaras de comercio, instituciones crediticias y universidades, se ocupen de realizar acciones que tengan a su alcance que logren impulsar el óptimo funcionamiento del financiamiento para atender en mayor medida las necesidades de los empresarios; por ejemplo, revisar si los requisitos para el acceso a un crédito pudieran ser más flexibles, esta labor pudiera ser por parte de las instituciones crediticias en colaboración con el gobierno, asimismo, otra tarea importante que pudiera generar resultados positivos, es tanto las universidades como las cámaras empresariales es incentivar la cultura de la planeación, análisis y toma de decisiones, acerca del financiamiento conveniente que vaya acorde con los objetivos y necesidades empresariales, ya que de eso pudiera depender el éxito de la organización o incluso, la supervivencia en el mercado.

6.3.2. Influencia del financiamiento en la innovación.

La investigación con respecto a la relación existente entre el financiamiento y la innovación en las Pymes, se discute desde dos enfoques, por un lado que fuente es la conveniente para este tipo de proyectos y por el otro, el plazo de vencimiento más apropiado. Los resultados obtenidos en la presente investigación demuestran y aportan lo siguiente con respecto de las de esta relación en las Pymes manufactureras en el estado.

En primer lugar, en lo referente al enfoque acerca de las fuentes del financiamiento utilizadas, es importante señalar que los empresarios en la industria manufacturera optaron por financiar los proyectos en innovación con recursos propios y esto puede obedecer, en primer lugar, a la incertidumbre respecto al nivel de inversión y el tiempo que necesitan los proyectos innovativos, por lo que les resulta más práctico el ir invirtiendo recursos conforme el mercado se los exige y, su solvencia económica se los permite, asimismo, otra razón puede deberse a que no existe diversidad de créditos por parte de las instituciones crediticias para realizar este tipo de inversiones, ya que para estas organizaciones, son préstamos a las Pymes con alto nivel de riesgo, ya que el éxito no está garantizado en dichas inversiones.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

En este sentido, las dependencias gubernamentales en la actualidad, ofrecen mayor diversidad de créditos en comparación con las instituciones crediticias para este tipo de proyectos, sin embargo, aún son insuficientes y burocráticos, para las necesidades de las Pymes del sector manufacturero.

En segundo lugar, respecto al plazo de vencimiento utilizado por parte de las Pymes del sector manufacturero para invertir en innovación, es el de largo plazo, esto se puede deber a dos factores principalmente, por un lado que la mayoría de los créditos ofrecidos por parte de las instituciones crediticias y gubernamentales para este tipo de proyectos, corresponden a dicho plazo por la naturaleza de la inversión, y por otro, quizá el más importante, es que es un plazo que por lo general, son amortizaciones de menor costo y a una menor tasa de interés lo que permite de ser necesario, el acceso a diferentes créditos al mismo tiempo, además, el largo plazo presenta una mayor flexibilidad para la inversión en innovación debido a que dichos proyectos, generalmente, son mayores a un año,.

Es importante señalar que las inversiones en la innovación ocuparon los últimos lugares con respecto de las prioridades de las Pymes en manufactura, esto se puede deber a tres factores principalmente: a la falta de cultura por parte de los empresarios de innovar y actualizarse continuamente, a la resistencia al cambio, porque es coincidente que las empresas manufactureras que menos invierten en innovación son las que tienen gerentes o dueños de mayor edad, y por último, a la falta de liquidez que pudieran tener este tipo de empresas, por lo que sus necesidades prioritarias, son otras. Asimismo, es importante el subrayar que independientemente de la fuente de financiación o del vencimiento de la deuda, los resultados obtenidos por parte de las Pymes que invirtieron en proyectos de innovación son favorables en el desempeño del sector manufacturero, por lo que resulta importante el incentivar a las organizaciones en dichas inversiones.

En resumen, después de analizar los resultados obtenidos del estudio empírico con respecto a las variables del financiamiento e innovación, se puede concluir que falta el impulsar los proyectos innovativos por parte del gobierno y de las instituciones crediticias, mediante el

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

ofrecimiento de mayor diversidad y cantidad de créditos, así como, realizar el esfuerzo de desburocratizarlos, a través, de la disminución o la flexibilidad en los requisitos, por su parte, las universidades pudieran puntualizar la importancia en los futuros profesionistas acerca de la necesidad de las organizaciones de invertir en conocimiento, para convertirlo en innovaciones. Asimismo, las cámaras empresariales pudieran abonar en este aspecto, al resaltar la importancia y los beneficios que conlleva la inversión en innovación.

6.3.3. Influencia de la innovación en el desempeño.

Los estudios con respecto a la influencia de la innovación en el desempeño en las Pymes, han arrojado diferentes resultados, si bien es cierto que en la mayoría de las investigaciones encuentran una relación positiva y significativa, también otros investigadores han determinado lo contrario en este tipo de empresas, ya que señalan que su estructura y liquidez, en algunas ocasiones no es capaz de solventar la inversión en recursos humanos y económicos que se tiene que realizar en proyectos innovativos, por lo cual, traerá consigo resultados desfavorables, asimismo, han relacionado el impacto de la innovación en el desempeño, con respecto al tamaño de la empresa, en otras palabras, la influencia será mayor, si son empresas a gran escala y, se verá disminuida o sin efectos para el caso de las Pymes.

Partiendo de lo señalado en el párrafo anterior, la aportación y conclusión del presente estudio es que la influencia que tiene la innovación en el desempeño es positiva y significativa para el caso de las Pymes manufactureras del estado. Asimismo, es importante el analizar los resultados por la especificidad según el tipo de innovación con respecto al desempeño.

En diversos estudios han logrado identificar que la innovación en productos es la dimensión que mayor impacto tiene en el desempeño, para la presente investigación no sucedió en este

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

sentido, pudiera deberse a que Aguascalientes es catalogado como un estado maquilador dentro de la industria automotriz y por ende, las innovaciones en productos las realizan en su mayoría las grandes empresas, ya que son las organizaciones que fijan las directrices de hacia donde se deben dirigir los objetivos y los intereses empresariales del estado.

Asimismo, con respecto a la innovación en procesos se logró identificar que es la variable que mayor influencia tiene en el desempeño de las Pymes, esto puede deberse a que el sector analizado es el manufacturero y, se ha relacionado en diferentes investigaciones a este tipo de innovación como un factor determinante en el ahorro en costos, por lo que resulta de vital importancia para este sector, ya que les permite mantenerse vigentes y competitivos en el mercado, y por otro lado, puede estar vinculado a lo sucedido con la innovación en productos, al ser las grandes empresas las que probablemente produzcan y se enfoquen en una mayor innovación de productos, para las Pymes resulta fundamental el innovarse periódicamente en sus procesos, para ofrecer un servicio de calidad a sus clientes.

En este sentido, con respecto a la innovación organizativa, se determinó que es el segundo tipo de innovación con mayor impacto en el desempeño, esto se puede deber a que estudios han demostrado que la rotación de personal y los ausentismos, generan altos costos de operación e impacto en diferentes rubros de la organización, tales como: la producción, la eficiencia, etcétera. Por lo que las organizaciones intentan neutralizar esta problemática, a través, de formación y capacitación al personal. Además, estos resultados se pueden explicar que en la mayoría de las empresas, la innovación organizativa a nivel operacional, está sumamente ligada con la innovación en procesos, ya que la flexibilidad y adaptación del sistema organizacional con el que cuente la empresa, determinará el grado de innovación que se logre a nivel proceso.

Los resultados obtenidos con respecto a la innovación en marketing, se concluyó que es la variable que en menor medida tiene influencia en el desempeño de las organizaciones, por lo que puede obedecer: en primer lugar, a la falta de cultura de invertir y realizar mercadotecnia en México, acentuando esta situación en las Pymes, probablemente que las

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

circunstancias económicas no se lo permiten o conciben otras prioridades de inversión, asimismo, también, puede deberse a la dificultad de medir los resultados por parte de las Pymes al invertir en este tipo de innovaciones, por último, a la rigidez y miedo al cambio que existe en los empresarios, enfatizándose este miedo aún más en comentarios o sugerencias de personas ajenas a la organización.

Finalmente, los resultados obtenidos en la presente tesis doctoral con respecto a la variable de innovación, se debe considera lo siguiente: con respecto a los empresarios, deben estimular y compaginar sus innovaciones organizativas con relación a las innovaciones en procesos, asimismo, el incentivar e invertir en innovación en marketing ya que diversos estudios concluyen que este tipo de innovación tiene resultados tan favorables como los otros tipos de innovaciones, asimismo, el gobierno y las cámaras empresariales deben fomentar e incentivar la cultura innovativa en las organizaciones a través de programas con temáticas que relacionen los beneficios de la innovación en las empresas y, con créditos accesibles que les permiten invertir acceder a ella, por otro lado, las universidades deben intentar el fortalecer la vinculación con las Pymes así como en sus actividades de investigación y docencia, contribuyan a la generación de una cultura que estimule la innovación empresarial, por último, las instituciones crediticias el ofrecer mayor cantidad y diversidad en sus préstamos en proyectos innovadores.

Estas conclusiones, permiten constatar la importancia de las variables del financiamiento y la innovación en el desempeño, y del financiamiento en la innovación respectivamente, por lo que después de analizar las conclusiones en el aspecto teórico y empírico de la presente investigación, en la siguiente sección, se desarrollaran las implicaciones que tienen consigo estos resultados.

6.4. Implicaciones de la Investigación

El financiamiento y la innovación proporcionan algunas claves a las organizaciones para mejorar su nivel de desempeño, dado que un buen uso e inversión de los recursos, puede conducir a incrementos significativos, proporcionando ventajas competitivas sostenidas y

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

una mayor competitividad en las organizaciones (Aragón y Rubio, 2005), más detalladamente, en este apartado se proponen implicaciones derivadas de los resultados del estudio. Estas implicaciones buscan presentar y explicar lo que se estudia, sin pretender establecer de manera absoluta que estas deban ser aplicadas literalmente en las Pymes, ya que los resultados se basan en puntos de vista de las personas que accedieron a responder el instrumento de investigación en un tiempo determinado sin que a la fecha se pueda asegurar que existen conclusiones exactas en investigaciones sociales y económicas de esta naturaleza. Por lo anterior, se aporta a continuación una serie de implicaciones prácticas que constituyen así mismo una aportación importante.

Con los resultados y discusión mostrados, se busca robustecer la evidencia que indica la existencia de un impacto positivo y significativo del financiamiento y de la innovación en el desempeño así como del financiamiento en la innovación de las Pymes manufactureras en Aguascalientes. Con esto, los encargados de la administración de las Pymes podrán destinar mayores recursos a los aspectos clave en sus organizaciones. Por otra parte, la administración pública puede identificar la medida en que el financiamiento e innovación influyen en el desempeño de estas empresas, con la finalidad de diseñar políticas públicas que incluyan a la eficaz creación y difusión de programas y apoyos que favorezcan la obtención de recursos financieros a bajo costo, programas de capacitación y adiestramiento para su personal, así como facilitar el acceso a información sobre el mercado, tecnologías, y aspectos económicos y financieros, entre otros.

En este sentido, los resultados obtenidos tienen implicaciones en el ámbito académico al marcar la importancia de que los profesores universitarios se actualicen en el diseño e implementación de estrategias aplicables a las Pymes, para favorecer el desarrollo de herramientas y capacidades que les permitan competir con mayor éxito en los mercados, difundiendo una cultura enfocada a desarrollar procesos de innovación en todas sus facetas, e incentivar a los administradores de las organizaciones a invertir sus recursos de una manera consiente, planeada y responsable, de tal manera que favorezcan al incremento constante de recursos y capacidades de las empresa, así como para capitalizar este acervo en la construcción de ventajas competitivas sostenibles.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

A continuación, se desglosan las implicaciones respecto al presente trabajo de investigación. Considerando que el buen desempeño empresarial requiere de la actuación de diferentes actores involucrados, como lo son: organizaciones empresariales, instituciones gubernamentales, instituciones de iniciativa privada, así como instituciones académicas. Los siguientes alcances se han delimitado a partir de los resultados obtenidos y señalados en capítulos anteriores y, de su contextualización en Aguascalientes.

- La Secretaria de Economía y de Desarrollo Económico en el Estado de Aguascalientes, contribuiría con las Pymes al implementar mecanismos de información como plataformas para el intercambio de conocimientos respecto a los financiamientos que se ofrecen y, la información más relevante para los gerentes y dueños de las Pymes manufactureras, con el fin de aumentar la mutua cooperación, compartir experiencias y, evitar en mayor medida las asimetrías de información. Con el Internet en estas épocas, la creación de este tipo de portales interactivos, es viable y de gran impacto.
- Es necesario mejorar la eficiencia de las agencias gubernamentales que operan programas de financiamiento para las Pymes, atendiendo a sus necesidades y posibilidades específicas de endeudamiento, evitando usos inadecuados, incumplimientos y poca eficiencia en el uso de los recursos financieros.
- Es conveniente realizar por parte del gobierno del Estado de Aguascalientes un análisis de las formas en las cuales la inversión extranjera directa (empresas principalmente japonesas, entre otras) impacta en las finanzas de las Pymes. Por ejemplo, identificar si la presencia de grandes empresas extranjeras manufactureras como sucede actualmente en Aguascalientes soportaría servicios de factoraje (que actualmente ofrecen Centro Bajío, Banca de Desarrollo y HSBC), lo que se convertiría en una fuente de financiamiento importante para las Pymes, o si como proveedores de estas empresas las Pymes manufactureras locales pudieran tener acceso a financiamiento de sus operaciones, por poner solo algunos ejemplos de posible colaboración.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

- Las asociaciones empresariales (GIA, COPARMEX), cámaras de comercio (CANACINTRA, CANACO), y otros proveedores de servicios de desarrollo empresarial (CECOI, ASOCEA) pudieran, favorecer el acceso a la información sobre el financiamiento, y también proporcionar asistencia técnica a Pymes, para incrementar sus capacidades de gestión financiera, mejorando sus decisiones sobre los diferentes tipos y plazos de financiamiento para cubrir diferentes necesidades.
- La inversión podría afirmarse que es una de las alternativas más favorables para el crecimiento y diversificación de las organizaciones. Partiendo de este punto de vista las políticas y los procedimientos de inversión deben ser claros, planeados y gestionados por los administradores, de tal manera que se controle en mayor medida el riesgo de inversión de los directivos o dueños de las Pymes manufactureras del Estado. Esto se pudiera lograr mediante capacitación por parte del gobierno del Estado, del Colegio de Contadores Públicos, empresas privadas, asesores financieros independientes, asesoría académica, esto con la finalidad de fortalecer la habilidad directiva en el aspecto financiero de los dueños o gerentes de las Pymes en Aguascalientes y que ellos puedan mejorar e incrementar sus inversiones.
- El conjunto de políticas de financiamiento tanto a nivel público como privado, debe incluir una serie de herramientas y servicios encadenados que apoyen a las empresas en sus distintas etapas de crecimiento ofreciendo mayor diversidad de productos y servicios. Se sugiere proveer subsidios de capital semilla en coordinación con servicios de asistencia técnica para monitorear la evolución de los emprendimientos, ya que en diversas ocasiones solo se da seguimiento hasta el otorgamiento del recurso. Asimismo, es esencial la distinción entre los programas estatales y federales para impulsar el nacimiento de empresas de rápido crecimiento económico (gacela), retomando experiencias de instituciones exitosas en el impulso de la aceleración y crecimiento de empresas mexicanas.
- Es importante revalorar mecanismos de financiamiento público como SOFOLES, Fondo Pymes, o Fondo progreso, entro otros y privados como SOFOM, cajas de ahorro e instituciones bancarias para determinar si sus alternativas de financiamiento que ofrecen son apropiadas para las necesidades y características de

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

las Pymes manufactureras y para conocer si efectivamente están contribuyendo o no a la supervivencia y crecimiento de este tipo de empresas.

- Las líneas de financiamiento deben contemplar las diferencias entre los momentos empresariales o el grado de desarrollo, no solamente el giro empresarial (Microcrédito, Crédito Mype, Crédito Pyme, Crédito RIF, etc.). Las firmas con menor madurez, requieren créditos flexibles, principalmente para capital de trabajo, maquinaria o para la realización de pequeñas inversiones. En cambio, para aquellas más dinámicas o de mayor madurez, se deberá poner a disposición créditos a largo plazo que les permitan acometer proyectos de mayor envergadura.
- Las líneas de crédito deben obedecer la heterogeneidad del universo de las Pymes por lo que sería deseable contar con programas de asistencia diferenciada. La segmentación en las políticas haría posible, por una parte, atender las distintas problemáticas que presentan las empresas y por otra, aprovechar sus potencialidades de crecimiento.
- Es importante señalar que las Pymes manufactureras del estado de Aguascalientes, emplean principalmente recursos propios para financiar sus inversiones (aproximadamente el 72%), debido a que consideran dicho proceso más sencillo y menos costoso que un préstamo. En su percepción, sólo en algunos casos se acude al financiamiento bancario cuando la empresa se encuentra en etapa de crecimiento y sus recursos propios no son suficientes para sufragar los gastos totales de sus inversiones. En este sentido, estas empresas siguen dependiendo de su propio capital para crecer y no del financiamiento externo, situación que debiera ser revertida para beneficio del desarrollo del sector. Aunado a ello, sus créditos externos (aparte de los proveedores), en su mayoría es a partir de las tarjetas de crédito (24%) lo que genera insostenibilidad en la deuda por las altas tasas de interés. Esto se debe principalmente por las restricciones crediticias y, por otro lado, por el desconocimiento por parte de los gerentes o dueños de créditos propicios para cubrir sus necesidades.
- Las Pymes manufactureras del estado de Aguascalientes emplean principalmente la deuda a corto plazo para financiar sus inversiones (aproximadamente el 66%), esto como consecuencia, de las restricciones crediticias que existen por parte de las

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

instituciones financieras que obedecen principalmente, a las asimetrías de información (entre prestatario- prestamista) y, a la falta de solidez que perciben dichas instituciones en las Pymes. Esto sin duda, ha significado un problema significativo para el crecimiento y desarrollo de este tipo de empresas, ya que les resulta complicado invertir en proyectos a largo plazo que pudieran significar la diversificación y el desarrollo sostenido de las organizaciones, agravando aún más este problema, de esta forma es repetitivo encontrar que el monto financiado para dichas organizaciones, es relativamente bajo para cubrir sus necesidades de inversión y en contraparte, el pago de las amortizaciones son generalmente altas.

- Los resultados del presente estudio demuestran que las Pymes manufactureras que invirtieron mayormente en la compra de materias primas y materiales, al igual que en maquinaria y equipo, obtuvieron mejores resultados que las firmas que invirtieron en otras cuestiones. Estas necesidades y resultados encajan perfectamente con el impulso que actualmente se está dando a los créditos de habilitación o avío y refaccionarios, por parte de la iniciativa privada y del gobierno estatal y federal, lo que pudiera entenderse como una decisión acertada por parte de los funcionarios, sin embargo, aún se necesita dar seguimiento e impulso a este tipo de financiamientos. Lo anterior se explica, principalmente con base en las necesidades que tienen las organizaciones del sector manufacturero en relación a contar con la maquinaria y equipo más eficaz, eficiente y moderno que les permita reducir costos y tiempo de fabricación, lo que les facilita competir y obtener mejores resultados.
- Asimismo, con respecto a las materias primas y materiales (capital de trabajo), se pudiera explicar que su inversión resulta prolífica como consecuencia de que son firmas que se ocupan en satisfacer las necesidades de los clientes, así como en tener en existencia la materia prima necesaria para realizar sus operaciones, lo que les permite permanecer vigentes en el mercado. Sin embargo, el pago de pasivos, sigue siendo una prioridad no atendida y las tasas de interés son altas, por lo que resultaría importante una revisión sobre las características en estos tipos de créditos. Asimismo, las exigencias crediticias (garantías hipotecarias, garantías prendarias de bienes muebles e inmuebles, avales, afianzadoras, CAT alto,), son en diversas

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

ocasiones imposibles de cubrir por parte de las Pymes, por lo que resulta complicado acceder a los créditos ofertados por las instituciones bancarias y los ofrecidos por el gobierno estatal y federal.

En este mismo sentido, el financiamiento ha sido señalado como un factor que favorece y en otras ocasiones como una barrera para la innovación. A continuación, se desarrollan las implicaciones de la presente tesis doctoral referente al financiamiento y la innovación:

- El gobierno (CONACYT-NAFIN) y las instituciones privadas debe asegurar un suministro adecuado de gestores de fondos capacitados que puedan acceder y, asesorar adecuadamente de acuerdo con el perfil de riesgo de las Pymes manufactureras innovadoras, así como dar seguimiento a los proyectos de innovación (INNOVAPYME, COMPITE, Fondo Pyme, etc.)
- Las Pymes innovadoras deben tener una regulación de políticas en las inversiones relativamente flexibles, para permitir a los inversionistas el participar en el financiamiento de capital desde el principio de los proyectos, hasta su culminación, así mismo es importante que los dueños o directivos conozcan y elijan medios de financiamiento que se ajusten a sus necesidades específicas derivadas de su nivel de riesgo e innovación.
- Los inversores y gestores, deben de evaluar la naturaleza y la calidad de los activos intangibles que las Pymes innovadoras crean y desarrollan. Las Pymes innovadoras del sector manufacturero deben tener como objetivo el desarrollo de un sistema de información elaborado acerca de la naturaleza de sus activos intangibles (habilidades, los derechos de propiedad intelectual, patentes, etc.), dicha información y la protección legal de la misma es muy valiosa para los inversores y gestores, para defender ventajas generadas por la asimetría de información entre los diferentes actores involucrados con el financiamiento en los proyectos de innovación en las Pymes.
- El establecer la cultura e importancia del registro de patentes y marcas en el IMPI (Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial) así como la valuación de otros activos intangibles, es de vital importancia para las Pymes manufactureras del Estado, ya que consolidan de esta manera su identidad como compañía y, les da un acercamiento más

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

preciso del valor real de su empresa. Para ello, el gobierno y las instituciones financieras privadas pudieran trabajar en conjunto con los gerentes o dueños de las Pymes para que conocieran la real trascendencia que tienen los activos intelectuales en las organizaciones y las innovaciones de las mismas.

- Se requiere reforzar la capacidad para evaluar la solvencia de las Pymes innovadoras tanto en programas gubernamentales como en instituciones privadas a fin de evitar errores en el otorgamiento de créditos debido s de subestimar los impactos del riesgo innovador principalmente.
- Es importante señalar que la mayoría (aproximadamente el 74%) de las Pymes manufactureras del Estado financiaron sus proyectos de innovación con recursos propios o préstamos de familia o amigos esto debido que este tipo de empresas experimentan fuertes limitaciones financieras por instituciones de crédito, lo que es concordante con la teoría de las preferencias jerárquicas. Lo anterior indica que los préstamos ofertados por parte de las instituciones crediticias deben ser más flexibles para lograr un mayor impulso en la innovación por parte de las Pymes.
- De las Pymes manufactureras que optaron y lograron financiarse con recursos externos, el 80% tiene más de 10 años en el mercado, lo que nos indica que las empresas de reciente creación presentan serias dificultades para conseguir un crédito por parte de las instituciones crediticias, siendo uno de los principales problemas la información asimétrica. Las Pymes de reciente creación deben tener un mayor control contable y financiero para mitigar este problema de información tan recurrente. Asimismo, las entidades financieras encargadas de realizar los préstamos pudieran evaluar la solidez de las empresas dependiendo del tiempo de operación que llevan y, no solo por los resultados obtenidos o los activos que pudieran dejar en garantía este tipo de organizaciones.
- Al interior de las Pymes manufactureras del Estado se requiere incrementar las habilidades para innovar sobre todo en el ámbito de los productos y procesos productivos. Al respecto es importante que las empresas inviertan más recursos en dos áreas fundamentales, la adquisición y generación de tecnología y, la sistematización de los procesos de investigación y desarrollo, ya que fueron los dos rubros en los que se obtuvo un mayor impacto en el desempeño en este estudio.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

- Una herramienta que se pudiera replicar y que ha tenido resultados bastante favorables en países emergentes (Estados Unidos, China, Japón y algunos europeos) para apoyar a las Pymes en su intento por innovar, son los vales. Es una herramienta financiera que permite a las Pymes seleccionar libremente el apoyo que necesita (análisis de mercado, protección de la propiedad intelectual, asesoría financiera, transferencia de tecnología, primer diseño de marca, etc.), sin que se le preste el apoyo en efectivo, este tipo de apoyo garantiza el uso de las organizaciones en proyectos innovadores y desanima su uso de recursos en otros proyectos, lo que a su vez permite que los proyectos innovadores sean planeados y gestionados de una mejor manera y logren terminarse con éxito, este tipo de vales (becas) ya se han empezado utilizar en el Estado, solo que se han enfocado solamente a capacitación o prácticas laborales, por lo que se recomienda replicarlos en otros rubros como los que se mencionan.
- Es necesario el trabajo conjunto del gobierno y organismos privados, con instituciones educativas para impulsar proyectos innovadores y necesarios para las Pymes, realizándolos de una manera personalizada, según las circunstancias en las que se encuentren las organizaciones y el sector al que pertenecen.

Finalmente, a continuación se desglosan las implicaciones de la presente tesis doctoral con respecto a la innovación para lograr un mayor nivel de desempeño:

- Últimamente como una forma de fomentar la innovación y resolver problemas complicados se ha implementado en diferentes empresas los premios y concursos para incentivar a los trabajadores. Es importante señalar que esto lo han realizado en su mayoría empresas con capitales importantes, sin embargo, en economías emergentes las Pymes los han puesto en macha con resultados positivos. El objetivo general, es mediante incentivos encontrar una mayor respuesta de los trabajadores para lograr el desarrollo de proyectos innovadores. Asimismo, los premios y concursos pudieran aplicarse en los cuatro tipos de innovaciones, sin embargo, enfocarse aún más en las innovaciones en marketing y sistemas de gestión.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

- La creación de capital de redes puede ser entendida como la capacidad de una empresa para aprovechar las redes sociales y profesionales para acceder a la información y a las oportunidades de negocio que pueden mejorar su productividad. Con un capital de red limitada, las Pymes en general tienen dificultades para darse a conocer a una base de clientes más amplia y para ganar la confianza de los nuevos compradores. Aprovechar una red de firmas de clientes más establecidos y con experiencia, es fundamental, pero el acceso a las oportunidades de negocio es una lucha común para las Pymes en México y en Aguascalientes. Este problema limita la competencia del mercado y la innovación en marketing, por lo que un asesoramiento adecuado por parte de los gerentes o dueños en temas como planeación de mercadotecnia y uso de herramientas como el comercio electrónico traerá consigo resultados positivos para las organizaciones manufactureras.
- La tecnología proporciona una excelente oportunidad para mejorar la capital en red de las Pymes a un bajo costo marginal. Con el objetivo de ampliar las capacidades de las Pymes en redes, sería conveniente la creación de un mercado de redes en línea por parte del gobierno de manera sectorial, donde los compradores y los proveedores pueden intercambiar información abiertamente e iniciar negocios. El objetivo de este mercado es doble: reducir el costo para los compradores al buscar las Pymes necesarias para sus negocios; y proporcionar una plataforma para que los proveedores comercialicen y construyan una reputación, lo que puede ayudar a los compradores a comparar calidad y fiabilidad. Esto traerá diversos beneficios a las Pymes incentivando de esta manera el contacto con clientes y sus necesidades, lo que se traduciría en un mayor grado de innovación (en los cuatro tipos) por parte de las organizaciones.
- Es también relevante mejorar la comunicación y colaboración entre las grandes empresas, las Pymes, el gobierno y las universidades, como ya sucede en países desarrollados, implementando espacios comunes para compartir información, hallazgos y buenas prácticas que contribuyan a disminuir la asimetría en información. Las Pymes mexicanas y especialmente hidrocálidas por la competencia industrial existente en el estado, están obligadas a aumentar sus conocimientos productivos y se

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

convierte fundamental liberar el conocimiento existente en las universidades y en las empresas (mayor vinculación) para mejorar su desarrollo.

- Otro impulsor de la innovación, sería el concentrar las políticas para promover la disponibilidad de capital de riesgo para las Pymes innovadoras, principalmente, en las primeras etapas de financiamiento de la empresa. Es importante reconocer la necesidad de proximidad entre los proveedores de fondos y los que requieren financiamiento, en particular para inversiones a proyectos innovadores. Tales programas se deben crear en paralelo con el desarrollo y apoyo de las redes regionales y locales de inversores, así como de incubadoras de empresas.
- El apoyar la aparición y el mantenimiento de grupos de innovación ayuda a los actores a implementar estrategias a través de esquemas de colaboración entre las instituciones de investigaciones públicas y privadas, a mejorar la disponibilidad de información en el mercado y a reforzar la cooperación entre las empresas. Identificar y promover políticas de mejores prácticas que apoyan la innovación de las empresas, a través del desarrollo de los clúster, tal como lo pretende realizar el CECOI (Centro de Competitividad e Innovación del Estado de Aguascalientes), podría ser una medida apropiada aunque actualmente falta el involucramiento de instituciones públicas y privadas, así como el seguimiento, de los programas.
- Mejorar la sensibilización de las Pymes y, el conocimiento de los elementos que componen el sistema de propiedad intelectual. Estos incluyen las patentes, marcas, diseños industriales, modelos de servicios públicos, secretos comerciales, derechos de autor. Es importante fortalecer la enseñanza de los derechos de propiedad intelectual en universidades e instituciones de formación para empresarios, ingenieros, científicos, diseñadores y administradores de empresas, ya que en México tenemos un rezago importante en estos temas. Asimismo, el fortalecer la integración de las cuestiones de propiedad intelectual en los programas e iniciativas políticas destinadas a fomentar la innovación en las Pymes por parte del gobierno federal y estatal. Esto a su vez, requerirá una mayor interacción entre las oficinas de propiedad intelectual, instituciones de apoyo a las Pymes, asociaciones empresariales, gobiernos nacionales, regionales y locales.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

- Estimular y apoyar a las organizaciones del sector privado y, a las empresas para que puedan proporcionar información a las Pymes manufactureras sobre los mercados y las normas, cursos, asesoramiento sobre estrategias, el acceso a la tecnología y la innovación de vanguardia, que les amplié su visión sobre la globalización que existe y aprendan de cuestiones reales que se viven en el día a día en firmas importantes, en distintos sectores e involucrar una mayor cantidad de organismos académicos, empresariales y gubernamentales. Asimismo, proporcionar información sobre las necesidades que tienen las grandes empresas para lograr ser sus proveedores y qué tipo de socios necesitan para ayudarles. O en su caso adaptar planes de trabajo que les permitan desarrollarse con base a la experiencia de otras firmas exitosas.
- Es importante señalar, que solo el 12% de las Pymes manufactureras en el Estado de Aguascalientes, utilizó financiamientos para invertir en proyectos innovadores. Lo anterior indica dos cuestiones importantes en las que sería necesario trabajar. Por un lado, la falta de cultura y renuencia al cambio por parte de los empresarios, respecto a implementar proyectos innovadores que se tiene en las empresas manufactureras, la que sería de vital importancia trabajar por parte de las instituciones gubernamentales y privadas, mediante la concientización sobre los beneficios de innovar, y por el otro, la falta de créditos y aspectos burocráticos por parte de la iniciativa privada para apoyar este tipo de proyectos, que desincentivan a las Pymes en sus esfuerzos por innovar, por lo que las instituciones crediticias ocupan realizar una revisión y el reforzamiento de sus programas crediticios para impulsar los proyectos de innovación por parte de las Pymes.
- La creación, existencia y acceso de bases de datos vinculados por parte de organismos internacionales y nacionales, pueden fortalecer la base de información para la investigación correspondiente, para realizar inversiones y acciones correctivas necesarias para impulsar la innovación. Para ello, se ocupa que las autoridades faciliten el acceso a estadísticos, al tiempo que garantiza la confidencialidad de la información proporcionada por las organizaciones. Llevar a cabo análisis empíricos relevantes para realizar política es necesario para el apoyo de la innovación a todos los sectores económicos en el país, independientemente del tamaño de la organización. Por otro lado, estas bases de datos permitirían análisis comparativos

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

entre países y con estudios longitudinales se analizaría el comportamiento de las empresas a través del tiempo, y proporcionaría información sobre el impacto de las políticas de innovación en el desempeño de la empresa y el crecimiento, así como las diferencias entre países. Estas bases de datos permitirían evaluar programas exitosos en otros países o estados que se pudieran adaptar a México o Aguascalientes y, en su caso algún sector en específico.

Por último, cabe reconocer que la realización de un proyecto de investigación a este nivel, supone para el investigador que participa en él, un proceso interno de aprendizaje muy significativo, del cual se toma conciencia gradualmente con el proyecto, especialmente al final del mismo, al realizar una visión en retrospectiva del trabajo realizado. En este sentido, todo trabajo de investigación se enfrenta con diferentes dificultades y obstáculos para lograr los objetivos trazados al principio de la investigación. En la siguiente sección se señalan las complicaciones y limitaciones que se presentan a partir del trabajo realizado.

6.6. Limitaciones de investigación

Como toda investigación, la presente tesis doctoral no está exenta de limitaciones, y una de las decisiones que presentaron mayor dificultad fue el alcance de la misma, entendiéndose esto como el ámbito geográfico cubierto, el sector industrial seleccionado, el tamaño de la muestra de las empresas, etc. Por lo que resultó complejo el lograr realizar la presente investigación en un espacio geográfico mayor, por los costos, y el tiempo que esto significaba.

En este sentido, las limitaciones del presente trabajo, están directamente relacionadas, con la viabilidad y disponibilidad de los recursos, tanto humanos como económicos, por un lado, el tiempo de realización de la investigación y por el otro, la consumación de la beca recibida para la culminación del doctorado. Asimismo, otras limitaciones que se tuvieron en la presente investigación, fue al realizar el trabajo de campo, debido de la renuencia de los empresarios en colaborar con dicho proyecto, principalmente las cuestiones por las que se reusaban a colaborar fueron:

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

- La falta de confianza a participar en este tipo de investigaciones debido al miedo de aportar información sobre sus empresas, esta actitud se explica a partir de los problemas de seguridad que actualmente se enfrentan en el Estado y en el país.
- Otra de las circunstancias que dificultaron el apoyo por parte de los empresarios es que en diversas investigaciones en las que participaron, no obtuvieron retroalimentación de los resultados finales de los estudios, esto lógicamente desincentiva la participación de los gerentes o empresarios.
- La falta de tiempo e interés hacia este tipo de investigaciones por las razones señaladas anteriormente, obligó a realizar mínimo dos visitas domiciliadas y a veces, hasta cinco para obtener una respuesta favorable.

Una limitante en toda investigación en la que participan personas tiene un riesgo de sesgo debido de las diferencias en la percepción de los sucesos, sin embargo al reunir un número considerable de respuestas se asume que este riesgo se va disminuyendo.

Es importante señalar que el total de casos fue de 225 lo que resulta suficiente para la realización del análisis mediante ecuaciones estructurales, sin embargo en el futuro sería deseable lograr recopilar una mayor cantidad de cuestionarios. Asimismo, otra de las dificultades con la que se encontró en la presente tesis doctoral, fue la medición de la variable de financiamiento, ya que en la mayoría de las investigaciones se utilizan datos duros al ser una variable meramente financiera. Por lo anterior, se decidió a adaptar una escala con diferentes instrumentos utilizados previamente, presentándose algunas dificultades iniciales que fueron resultas en el transcurso del proceso o de investigación. Afortunadamente se logró integrar un cuestionario que deexpuso el ajuste requerido en los índices recomendados por la literatura.

Asimismo, la recolección de los datos fue limitada, como ya se señalo fue a empresas entre 11 y 50 trabajadores, cuyo corte ha sido utilizado en diferentes estudios y, fueron seleccionadas para incrementar la probabilidad de un nivel de financiamiento e innovación palpables. Esta restricción en el tamaño de las empresas, la cual puede redireccionarse en estudios posteriores, limita la generalización de los resultados hacia todo tipo de empresas.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

En la siguiente sección se analizarán las posibles líneas que se pudieran seguir, partiendo con base de la presente tesis doctoral.

6.7. Futuras Líneas de Investigación

Para finalizar este capítulo, se proponen diversas líneas de investigación, que serían conveniente abordar en trabajos futuros, ya sea por la ausencia de estudios o por la inexistencia de resultados concluyentes en diversos entornos o por la insuficiencia de pruebas empíricas. Dado que la presente tesis doctoral adopta que se está proponiendo un modelo de investigación y una escala novedosa, sería importante replicar y extender su aplicación en diferentes entornos. De esta forma se podrá conocer la eficiencia del modelo y obtener una mejor determinación de la escala utilizada.

En el presente trabajo de investigación, se ha propuesto un modelo general de investigación aplicado a las Pymes del sector manufacturero de Aguascalientes. El cual se puede entender y aplicar fácilmente y en futuros estudios se pudiera realizar el mismo con diferentes vertientes, lo cual contribuirá constructivamente con su mejora. Los estudios futuros deberán centrarse en recolectar nuevos datos en otro momento para reevaluar la medición del financiamiento, innovación, así como los resultados del modelo estructural. Esta reevaluación proporcionará futuras evidencias para la fiabilidad y validación del instrumento de medición, y pueda tener una difusión como un instrumento entre la comunidad académica y empresarial.

Se define también como posibles investigaciones posteriores, la aplicación del modelo del presente estudio a empresas grandes y diferentes sectores económicos, ya que en esta ocasión el objetivo fue exclusivamente en la Pyme manufacturera. Lo anterior permitiría realizar una comparativa entre resultados de diferentes grupos, de tal manera que además de lo anterior, se pudiera segmentar la investigación por empresas familiares, género, preparación académica y edad del administrador. Al respecto se cuenta con información que pudiera tomarse como base para realizar investigaciones.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Otra línea que se puede identificar en el estudio, sería el analizar cuál de las cuatro dimensiones que conforman la innovación (productos, procesos, organizativas y marketing), tiene un impacto mayormente significativo en el desempeño empresarial. Asimismo, se pudiera el analizar en qué parte de la innovación se está invirtiendo un mayor recurso y en cuales se tienen mejores resultados. Por otro lado, una cuestión importante que se debiera prestar atención, con respecto a la variable del financiamiento, es el analizar la influencia que tiene en el grado de innovación o en el desempeño empresarial, el invertir con recursos propios y/o ajenos, y en la misma línea, el impacto que tiene en el desempeño empresarial el solicitar un crédito a corto o a largo plazo. Otra vertiente del financiamiento que se pudiera realizar, es ahora, enfocada a medir la eficiencia que tienen los programas de gobierno para apoyar con recursos a las Pymes, asimismo, medir el impacto que ocasionan en los resultados, las restricciones crediticias con las que se enfrentan las organizaciones.

Finalmente, a pesar de tener un entendimiento de la innovación y el financiamiento, es importante analizar cómo se relacionan con otras variables importantes tales como la creación de valor, el riesgo, restricciones crediticias, estructura de propiedad, estructura de capital, etc... Por señalar algunas variables que se pudieran relacionar con el financiamiento. Por otro lado, con relación a la variable de la innovación se pudieran analizar los determinantes, las barreras, la creación y gestión del conocimiento, la orientación al mercado, entre otras. Estos estudios y análisis pudieran realizarse con la finalidad de obtener un mayor entendimiento acerca de las variables de la presente tesis doctoral, y que servirían para tener mayores conocimientos y herramientas para lograr el desarrollo sostenido de las organizaciones.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

REFERENCIAS

Abor, J. (2007). Debt policy and performance of SMEs: evidence from Ghanaian and South Africa firms. *Journal of Risk Finance 8,* 364-379

Abratt, R. & Van Altena Lombard, A. (1993). Determinants of product innovation in specialty chemicals companies. *Industrial marketing managemen,* 22, 169-175.

Acs, Z.J. & Audretsch D.B. (1988). Innovation in Large and Small Firms: An Empirical Analysis. *The American Economic Review,* 78(4), 678-690.

AECA (1995). La *innovación en la empresa: factor de supervivencia, Principios de Organización y Sistemas, documento, 7*, Madrid: Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas,

Aghion, P. & Bolton, P. (1992). An Incomplete Contracts Approach to Financial Contracting. *Review of Economic Studies,* 59, 473-494.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Aldás-Manzano, J. & Maldonado, G. (2008), Análisis Básico de Datos. Universidad de Valencia, España, Universidad Autónoma de Aguascalientes

Aldás-Manzano, J., Maldonado, G., (2008), Desarrollo y validación de escalas de medida, *Universidad de Valencia, España, Universidad Autónoma de Aguascalientes.*

Aliakbar, R., Seyed, H. S. N., & Pejman, M. (2013). The relationship between capital structure decisions with firm performance: Comparison between big and small industries in firms listed at Tehran Stock Exchange. World of Sciences Journal, 1(9), 83–92.

Alegre J., Lapiedra R. & Chiva, R. (2006). A measurement scale for product innovation performance. *European Journal of Innovation Management*, 9(4), 333-346.

Allen, M. R. & Wright, P. (2007). Strategic Management and HRM. In Boxall P. Purcell, J. & Wright, P. (Eds.), *The Oxford Handbook of Human Resource Management.* New York: Oxford University Press.

Al-Taani, K. (2013). The relationship between capital structure and firm performance: Evidence from Jordan. *Journal of Finance and Accounting*, 1(3), 41–45.

Amit, R. & Schoemaker, P. (1993). Strategic Assets and organizational rents. *Strategic Management Journal,* 14, 33-46.

Andriani, C. Biasca, R. & Rodríguez, M. (2003). *Un nuevo sistema de gestión para lograr Pymes de clase mundial.* Colombia: Grupo editorial Norma.

Ang, J. (1992). On the theory of finance for privately held firms. *Journal of Small Business Finance*, 1, 3, 185-203.

Anderson, J.C. & Gerbing, D.W. (1988). Structural equation modelling in practice: A review and recomended two-step apporach. *Psychological Bulletin,* nº 103, 411-423.

Anzola, S. (2009). *Administración de Pequeñas Empresas.* México: Editorial McGraw Hill.

Aragón, A. & Rubio E. (2005), Leadership and Organizational Learning`s Role on Innovation and Performance: Lessons From Spain. *Industrial Marketing Management,* 36, 349-359.

Aragón Sánchez, A., García Pérez De Lema, D., & Martínez García, F. J. (2012). Análisis estratégico para el desarrollo de la MPYME en Iberoamérica: Informe MPYME, Iberoamérica 2011, FAEDPYME.

Arbuckle, J. L. (2003*). Amos user's guide.* Chicago: SmallWaters.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Argyris, N. (1996), Evidence on the role of firm capabilities in vertical integration decisions. *Strategic Management Journal,* 17, 129-150

Arundel, A. & Hollanders, H. (2006). *Searching the Forest for the Trees: 'Missing' Indicators o Innovation.*

Armario, E .(2002). La teoría de los conjuntos borrosos y la toma de decisiones. *Revista Española de la Financiación y Contabilidad,*. 38 y 39,405-430.

Arnold, G. & Hatzopoulos, P. (2000), The Theory-Practice Gap in Capital Budgeting: Evidence from the United Kingdom. *Journal of Business Finance y Accounting,* 27

Arora, A. & Gambardella, A. (1990). Complementarity and external linkages: the strategies of the large firms in biotechnology. *Journal of Industrial Economics,* 38, 361-379.

Audretsch, D. B. (2000). The Economic Role of Small-and Medium-Sized Enterprises: The United States. *Institute of Development Strategies Discussion Paper,* 99-120.

Audretsch, D.B., T. Aldridge and A. Oettl, 2006, The knowledge filter and economic growth: The role of scientist entrepreneurship, Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy, Jena: *Max Planck Institute of Economics.*

Aybar, C. Casino, A. & López, J. (2004). Efectos financieros y estratégicos sobre la estructura de capital de la PYME . *Moneda y Crédito*, 219, 71-98.

Ayers, D. J., G. L. Gordon, et al. (2001). "Integration and New Product Development Success: The Role of Formal and Informal Controls." Journal of Applied Business Research , 17(2), 133-148.

Ayyagari, M., Demirgüc-Kunt, A. & Maksimovic, V. (2010). Formal versus Informal Finan Evidence from China. *Review of Financial Studies,* 8, 3048-3097.

Avlonitis, G.J. & Salavou, H.E. (2007). Entrepreneurial orientation of SMEs, product innovativeness, and performance. *Journal of Business Research,* No. 60, 566-575

Bagozzi, R. & Yi ,Y. (1998). On the evaluation of structural equation models. *Journal of the Academy of Marketing Science,* 16 (2), 74–9

Bagozzi, R & Phillips, L. (1982). Representing and testing organizational theories: A holistic construal. *Administrative Scieence Quartely,* 27, Recuperado de: http://www.jstor.org/stable /2392322, consultado: 02-11-2015

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Baldwin, J. R. & Johnson, J. (1995). Business Strategies in Innovative and Non-Innovative Firms in Canada. *Research Policy,* 25, 785-104.

Banco Central Europeo (BCE), (2013) The European Central Bank.

Banco Interamericano de Desarrollo (2010a): La necesidad de innovar. El camino hacia el progreso de América Latina y el Caribe, BID, Washington D.C.

Barcelata, H. (2001). *La Economía Mexicana frente a la Globalización, del Proteccionismo al Libre Mercado.* Barcelona: Editorial vLex.

Barnea, A. Haugen, R. A., & Senbet, L. M. (1980). A rationale for debt maturit structure and call provisions in the agency theoretic framework. *Journal of Finance*, 35, 1223-1234.

Barney, J. (1986). Strategic factor markets: Expectations, luck, and business strategy. *Management Science,* 32, 1231-1241

Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management,* 17(1), 99-120.

Barney, J. B. 1995. Looking inside for competitive advantage. *Academy of Management Executive*, 9(4): 49-61.

Barney, J. (2001). Resource-based theories of competitive advantage: A ten year retrospective on the resource-based view. *Journal of Management,* 6, 643-650.

Barona-Zuluaga, B. & Rivera-Godoy, J. A. (2012). Análisis empírico de la financiación de nuevas empresas en Colombia. *Revista Innovar,* 22(43), 5-18.

Barton, S.L. & Gordon, P.J. (1987). Corporate strategy: Useful perspective for the study of capital structure*? Academy of Management Review* 12 (1), 67–75.

Bastida, F. & García, D. (2005). Efectos de la innovación y los sistemas de control de gestión sobre el rendimiento de la pyme. En AECA (Eds.), *Armonización y gobierno de la diversidad: XIII Congreso AECA.* Oviedo: Autores.

Bharadwaj, A.S. 2000. "A Resource-Based Perspective on Information Technology Capability and Firm Performance: An Empirical Investigation," MIS Quarterly (24:1), pp. 169-196.

Bhaskaran, S. (2006). Incremental Innovation and Business Performance: Small and Medium Size Food Enterprises in a Concentrated Industry Environment. *Journal of Small Business Management,* 44(1), 64-80.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Bebzuk, M. (2010). *Acceso al financiamiento de la PYME en Argentina para tener un mayor rendimiento*

Beck, T., Demygur-Kunt, A. & Martínez, M. (2007). Reaching out: Access to and Use of Banking Services Across Countries. *Journal of Financial Economics,* 85, 234-266.

Beck, T., Demigurac, A. & Maksimoniv, V. (2008), Financing patterns around the world: Are small firms different? *Journal of Financial Economics*, 87, 467 – 487.

Becker, M. C. & Lillemark, M. (2006). Marketing/RyD Integration in the Pharmaceutical Industry. *Research Policy* 35(1): 105-120.

Bentler, P. M. (1994). Corrections to test statistics and standard errors in covariance structure analysis. *Latent Variables Analysis: Applications for.*

Berger A. N. & Udell, G.F. (1998). The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle. *Journal of Bankingand Finance*, 22, 613-673.

Berger, A. N. & Di Patti, E. B. (2006). Capital structure and firm performance: A new approach to testing agency theory and an application to the banking industry. *Journal of Banking & Finance* ,30.

Bentler, P. M. (1995). EQS structural equations program manual. Encino, CA: Multivariate Softwre.

Berumen, J. G., García, P. y Domenge, R. (2011). Determinantes de la estructura de capital en la pequeña y mediana empresa familiar en México. *Contaduría y Administración*, 57 (3), 67 - 96.

Bentler, P. M. (2005). EQS (Version 6.1). Encino, CA: Multivariate Software, Inc.

Bharadwaj, A. S. (2000). A resource-based perspective on information technology capability and firm performance: an empirical investigation. *MIS Quarterly,* 24(1): 169–*196.*

Bititci, U. S., Carrie, A. S. & McDevitt, L. (1997). Integrated performance measurement systems: A development guide. *International Journal of Operations & Production Management*, *17*(5), 522–534.

Bianchi, M. (2002).Novelty, Preferences, and Fashion: When Goods Are Unsettling. *Journal of Economic Behavior & Organization,* 47 1-18

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Boedo, L. & Calo, A.R. (2001): "Incidencia del tamaño sobre el comportamiento financiero de la empresa. Un análisis empírico con PYMES gallegas", *Revista Galega de Economía,* vol. 10, núm. 2, 1-23

Bojórquez, M. & Pérez, A., (2012), La Gestión Financiera en las Pymes Familiares de la Industria Textil de Yucatán. *Revista El Buzón de Pacioli*, 77 52-74 Recuperado de: http://www.itson.mx/publicaciones/pacioli/Documents/no77/73c._la_gestion_financiera_en_las_pymes_familiares_de_la_indsutria_textil_en_yucatan.pdf

Bodie, Z.& Merton, R. (2012) Finanzas . México: Pearson Education, 12. México: Pearson Education

Bodie, Z & Merton, R. (1999). *Finanzas.* México: Prentice Hall.

Bohrnstedt, G.W. (1976). Evaluación de la fiabilidad y la validez en la medición de actitudes. En Summers, G.F. (Ed), Medición de actitudes. México: Trillas.

Boonen, S. J. (2007). Determinants of innovation in SMEs: comparing family and non-family SMEs in The Netherlands (Top Thesis).

Bougrain, F. & Haudeville, B. (2002). Innovation, collaboration and SMEs internal research capacities. *Research Policy,* 31(5), 735-747

Brealey, R. & Myers, S. (2005). *Principios de Finanzas Corporativas*. Mexico: McGraw-Hill 764.

Brick, I. & Ravid, A. (1985). On the Relevance of Debt Maturity Structure. *Journal of Finance*, 40, 1423-1437.

Brick, I. & Ravid, A. (1991). Interest Rate Uncertainty and the Optimal Debt Maturity Structure. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 26, 63-81.

Brigham, E. & Houston, J. (2006). *Fundamentos de Administración financiera*. México: Thomson Learning.

Briozzo, A. & Vigier, J. (2006). *La estructura del financiamiento PYME*. México: Thomson Learning.

Brockman, B. y R.M. Morgan (2003) "The role of existing knowledge in new product innovativeness and performance", *Decision Science*, spring, Vol. 34 (2), pp. 385-420.

Brown, J. R., Martinsson, G. & Petersen, B. C. (2011). Do Financing Constraints Matter for RyD? Recuperado de SSRN: Disponible en: http://ssrn.com/abstract=1684731.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Brouwer, E. & Kleinknecht, A. (1996). Firm Size, Small Business Presence and Sales of Innovative Products: A Micro-econometric Analysis. *Small Business Economics,* 8, 189-201

Brozen, Y. (1951b). Research, Technology and Productivity, in L. R. Tripp (ed.), Industrial *Productivity*, Industrial Relations Research Association, Champaign, Illinois: 25-49.

Burk, James y Lehnman, Richard (2004). *Financing Your Small Business.* USA: Sphinx Publishing.

Byrne, B. M. (1998). *Structural Equation Modeling with LISREL, PRELIS, and SIMPLIS: Basic Concepts, Applications, and Programming.* Mahwah: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.

Camelo. C., Romero, P. & Valle, R. (2000). Relación entre el tipo y el grado de innovación y el rendimiento de la empresa. *Economía Industrial,* 333, 149-160.

Cardone Riportella, C. & Carzola, P. (2001). New approaches to the analysis of the capital structure of SME: Empirical evidence from Spanish firms. *Working paper business economics series,* 03 1-10. Madrid: Universidad Carlos III.

Cardone, C. & Cazorla, L. (2006), "How Theory meets Practice?: Analysis of the Capital Structure of Spanish SMEs", *The Journal of Entrepreneurial Finance and Business Venture,* 11, (2), pp. 74-94.

Cardone, C. y Casasola, M. (2004), *Comportamiento financiero de la PYME española: una visión desde la teoría del orden de preferencias*, XII Foro de Finanzas, Barcelona.

Carrillo, J. E., & Gaimon, C. 2000. Improving manufacturing performance through process change and knowledge creation. Management Science, 46(2): 265-288

Carter, C.F. & Williams, B.R. (1957). *Technical Progress: Factors Governing the Speed of Application of Science.* London: Oxford University Press.

Carter, C.F. & Williams, B. R. (1958). *Investment in Innovation.* London: Oxford University Press.

Carter, C.F. & B. R. Williams. (1959). *Science in Industry: Policy for Progres.,* London: Oxford University Press.

Cassar, G. y Holmes, S. (2001), *Capital Structure and Financing of SME´S: Australian Evidence, Universidad de Newcastle, Newcastle.*

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Casson, P. D., Martin, R. & Nisar, T. M. (2008). *The financing decisions of innovative firms: Research in International Business and Finance,* 22(2), 208-221.

Castaño, G. (1997). Tema: La metodología de la ciencia del Management y de la Ciencia Empresarial. *Apuntes del curso de metodología de la ciencia de Management.* Barcelona: ESADE.

Cavero, J. (2011).Tema: La regresión lineal multivariada. *Apuntes del curso de Administración y Dirección de Empresas.* Universidad de Valladolid.

Center for International Finance, (CIF), (2013) www.cif.org, fecha de consulta: 21 de septiembre del 2014.

Centyy, D. (2006). *Manual metodológico para el investigador científico.* Perú: Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa.

CEPAL, (2013) *Políticas de acceso al financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en América Latina.*

Chacón, G. (2007). La Contabilidad de costos, los sistemas de control de gestión y la rentabilidad empresarial. *Actualidad Contable FACES,* 10(15), 29-45.

Champion, D. (1999). Finance: The joy of leverage. *Harvard Business Review,* 77(4), 19-22.

Chandra, M. & Neelankavil, J. P. (2008). Product development and innovation for developing countries. *Journal of Management Development,* 27(10), 1017-1025.

Chapman, C.S. (1997). *Reflections on a contingency view of Accounting. Accounting Organizations and Society,* 22(2), 189-205.

Chen, A. & Kim, H. (1979). Theories of corporate debt policy: a synthesis. *Journal of finance,* 34, 371-384

Chen, C., Li, Y. & Zhang, C. A, (2009) Application of Improved AHP in Evaluation of Technological Innovation Capability Progress of State-Owned Enterprises in the Northeast Industrial Base," *in International Conference on Management and Service Science,* 2009 MASS '09., 2009, 1–4.

CIPI/BID/Universita di Bologna/INEGI/Secretaría de Economía/Observatorio de la Pequeña y Mediana Empresa (2003). *Encuesta de la Pequeña y Mediana Empresa 2002. Secretaría de Economía.* México.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Cho, H. & Pucik, V. (2005). Relationship between innovativeness, quality, growth, profitability, and market value. *Strategic Management Journal,* 26(6), 555-570.

Clemence, R. & Doody F. (1950). *The Schumpeterian System.* Cambridge: Addison-Wesley Press Inc.

Coad, A. & Rao, R. (2007). Firm growth and R&D expenditure. *Max Planck Institute of Economics Evolutionary Economics Group: Papers on Economics and Evolution,* 0710, 1 – 31.

Cobb, C. W. & Douglas, P. H. (1928). A Theory of Production. *American Economic Review,* 18, 139-165.

Cohen,W.M. & Levinthal, D.A. (1989).Innovation and Learning: The two faces of RyD. *The Economic Journal,* 99, 569-596.

COM (2010) 546 final. ‘‘Iniciativa emblemática de Europa 2020. Unión por la innovación’’. (Comunicado de la Comisión, 6 de octubre de 2010)

Conner K.R. & Prahalad, C.K. (1996). A resource-based theory of the firm: Knowledge versus opportunism. *Organization Science,* 7, 478-496

Copeland, T., Koller, T. & Murrin, J. (2000). *Valuation. Meausring and managing the value of companies.* New York: McKinsey & Company, John Wile & Sons.

Copeland, T & Weston F. (2004). *Financial Theory*. U.S: Pearson

Copeland, T; Weston, F. & Shastri, K. (2004): *Financial Theory and corporate policy*, Ed. Pearson 4 edición.

Cortés, M. & Iglesias, M. (2004). *Generalidades sobre Metodología de Investigación.* Ciudad del Carmen Campeche: Universidad Autónoma del Carmen

Cressy, R. (2006a) Determinants of small firm survival and growth. In Casson, M., Yeung, B., Basu, A. and Wadeson, N. (Eds.) *The Oxford Handbook of Entrepreneurship.* U.S: Oxford University Press.

Czarnitzkia, D. & Kraft, J. (2009). Capital control, debt fi nancing and innovative activity. *Journal of Economic Behavior and Organization,* 71(2), 372-383.

Damanpour, F. (1991). Organizational Innovation: a meta-analysis of effects of determinants and moderators. *Academy of Management Journal,* 34, 555-590

Damanpour, F. (1992). *Organizational Size and Innovation. Organization Studies,* 13(3), 375-402

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Damanpour, F. (1996). *Innovation Effectiveness, Adoption and Organizational Performance. en Innovation and Creativity at Work, Wiley, páginas 125-141, M. A. WEST y J. L. FARR (Eds.)*

Damanpour, F. & Gopalakrishnan, S. (2001). The dynamics of the adoption of products and process innovations in organizations. *Journal of Management Studies,* 38(1), 45-65.

Damodaran, A. (1999a). Corporate Finance: Part I. B40.2302. *Stern School of Business. New York University.*

Daskalikis, N. & Psillakis, M. (2006). The determinants of capital structure of the SMES: Evidence from the Greek and the french firms. Recuperado de: http://www.univorleans.fr/deg/GDRrecomofi/activ.

Daskalikis, N. & Psillakis, M. (2008). Do country or firms factors explain capital structure? Evidence from SMEs in France and Greece. *Applied Financial Economics*, 18, 87 – 97.

David, P., O'Brien, J. P. & Yoshikawa, T. (2008). The implications of debt heterogeneity for RyD. *Academy of Management Journal,* 51(1), 165-181.

Davidson, W. N. & Dutia, D. (1991). Debt, Equity and Profitability Problems of Small Firms. *Entrepreneurship Theory and Practice,* 16(19), 53-64.

Davila, T. (2000). An empirical study on the drivers of management control systems design in new product development. *Accounting, Organizations and Society,* 25(4-5), 383-409.

Deakins, D. and Freel, M. (1998).Entrepreneurial learning and the growth process in SMEs. *The Learning Organization,* 5, 144-155.

Deakins, D., Logan, D. & Steele, L. (2001). *The financial management of the small enterprise. Certified Accountants Educational Trust,* p.61. Recuperado de: http://www.accaglobal.com/research/summaries/23924

DeCanio, S.J., Dibble, C. & Amir-Atefi, K. (2000). The Importance of Organizational Structure For The Adoption of Innovations. *Management Science,* 46(10), 1285-1299.

Diederen, P., H. van Meijl and A. Wolters (2002), "Innovation and Farm performance: The Case of Dutch Agriculture".*Managemente Science,* 38 (7). 435-447

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Dierickx, I. & Cool, K. (1989). Asset stock accumulation and sustainability of competitive Advantage. *Management Science,* 35, 1504-1511.

Díez, L. & López, J. (2001). *Dirección financiera, planificación, gestión y control.* Madrid: Financial Times Prentice Hall.

Diamond, D. W. (1989). Reputation acquisition in debt markets. *Journal of Political Economy, 97,* 828-862.

Diamond, D. W. (1991): Debt maturity structure and liquidity risk. *Quarterly Journal of Economics,* 106, 709-737.

Dosi, G.(1988), Sources, procedures, and microeconomic effects of innovation. *Journal of Economic Literature,* 26, 1120-1171

Douglas, P. H. (1948). Are There Laws of Production?, *American Economic Review,* 38, March, 1-41.

Drnevich, P. L. & Kriauciunas, A. P. (2011). Clarifying the Conditions and limits of the Contributions of Ordinary and Dynamic Capabilities to Relative Firm Performance. *Strategic Management Journal,* 32, 254-279.

Drucker, P. (1985). *La Innovación y el empresario innovador.* México: Edhasa.

Drucker, P. (1996). *Innovation and Entrepreneurship*. *Practice and Principles*. U.S: HarperBusiness.

Drucker, P.F. (1997). *La Innovación y el empresariado innovador: la práctica y los principios. Clásicos del Management.* Barcelona: Apóstrofe.

Drucker, P.F. (2002). *La gerencia en la sociedad futura.* Bogotá: Grupo Editorial Norma.

Duréndez, A. & Garcia, D. (2008). *Innovative culture, management control systems and performance in young SMEs.* (Tesis doctoral inédita presentada en el coloquio doctoral y conferencia, University of Caen, Normandía, Francia.)

Dussel, P. (2004). Pequeña y mediana empresa en México: condiciones, relevancia en la economía y retos de política *Economía UNAM* n. 2, 64-84.

Ebrati, R. M., Farzad, E., Reza, S. B., & Ghorban, S. (2013). The impact of capital structure on firm performance: Evidence from Tehran Stock Exchange. *Australian Journal of Basic & Applied Sciences,* 7(4), 1–8.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Edquist, C. (1997). System of innovation approaches- their emergence and characteristics.In Edquist (Ed) *System of Innovation. Technologies, institutions and organizations,* London.

Ekanem, I. & Smallbone, D. (2007). Learning in small manufacturing firms: The case of investment decision-making behaviour. *International Small Business Journal,* 25, 107-127.

Emery, D.R., Lewellen, W.G. & Mauer, D.C. (1988). Tax-timing Options, Leverage, and the Choice of Corporate Form", *Journal of Financial Research,* 11, 99-110.

Emery, G. W. (2001).Cyclical demand and choice of debt maturity. *Journal of Business,* 74, 557-590.

Esteban, M. (2010). *Análisis estratégico de la calidad en los servicios jurídicos.* (Tesis Doctoral) Cataluña: Universidad Ramon Llull.

FAEDPYME. (2009). *Análisis estratégico para el desarrollo de la MMIPYME en Iberoamérica.* FAEDPYME.

Fagerberg, J., Mowery, D.C. & Nelson, R.R. (2004). *The Oxford Handbook of Innovation.* USA: Oxford University Press.

Fama, E. F., & French, K. R. (2002). Testing trade-off and pecking order prediction, about dividends and debt. *Review of Financial Studies*, 15(1), 1–33. http://dx.doi.org/10.1093/rfs/15.1.1

Fan, V. W., Tian, X. & Tice, S. (2012). Does Stock Liquidity Enhance or Impede Firm Innovation? *Forthcoming in Journal of Finance.* Recuperado de: http://ssrn.com/abstract=1746399

Fazzari, S. M. & B. Petersen, (1993). Working Capital and Fixed Investment: New Evidence on Financing Constraints. *Rand Journal of Economics*, 24, 328-342.

Feeny, S. & Rogers, M. (2003). Innovation and Performance: Benchmarking Australian Firms. *The Australian Economic Rewiew,* 36(3), 253-264.

Fernández, M. & Peña, I. (2009). Estrategia de innovación cómo factor determinante del éxito de las cooperativas vitivinícolas de Castilla la Mancha*. Revesco,* 98, 70-96

Figueroa, Ch. (2011). Las características de diseño empresarial que inducen a un desempeño innovador exitoso: una investigación de carácter exploratoria en la

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

empresa Ad Astra Rocket Company Subsidiaria Costa Rica. *Ciencias Económicas,* 29(1), 571-599.

Flannery, M. J. (1986). Asymmetric information and risky debt maturity choice. *Journa of Finance*, 41, 19-37.

Fondo Monetario Internacional (FMI, 2013) World Economic Outlook, Washington, D.C., FMI.

Fong, R. C., & Robles, C. (2007). La PyME en México. Situación Actual y Retos Estratégicos. *Zapopan, Jalisco, México: Universidad de Guadalajara.*

Formichella, M. M. (2002). *Educación y Pobreza: Una explicación de los círculos viciosos existentes entre ambas.* (Tesis de Grado) Departamento de Economía, Universidad Nacional del Sur.

Fornell, C. & Larcker, D. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error: algebra and statistics. *Journal of Marketing Research,* 18(3), 382-8.

Fosu, S. (2013). Capital structure, product market competition and firm performance: Evidence from South Africa. *The Quarterly Review of Economics and Finance,* 53(2), 140–151. Recuperado de: http://dx.doi.org/10.1016/j.qref.2013.02.004

Foxon, T. J., Gross, R., Chase, A., Howes, J., Arnall, A. & Anderson, D. (2005). UK innovation systems for new and renewable energy technologies: drivers, barriers and systems failures . *Energy Policy,* 33(16), 2123-2137.

Frankfurter, G. (2007). *Theory and reality in financial economics.* USA: World Scientific Publishing.

Freeman, C. (1971). The Role of Small Firms in Innovation in the United Kingdom. *Report to the Bolton Committee of Enquiry on Small Firms*. London: HSMO.

Freeman, C. (1974). *The Economics of Industrial Innovation*. London: Penguin.

Freeman, C. (1974). *The Economics of Industrial Innovation.* London: Penguin Modern Economic Texts.

Francés, A. (2001). *Estrategia para la empresa en América Latina.* Caracas: Ediciones IESA.

Frank, M. Z. & Goyal, V. K. (2003). Testing the pecking order theory of capital structure. *Journal of Financial Economics,* 67(2), 217-248.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Frambach RT, Barkema HG, Nooteboom B, Wedel M, 1998. Adoption of a Service Innovation in the Business Market: An Empirical Test of Supply-Side Variables. *Journal of Marketing*. 17(3): 31-88

Freeman, C. (2003). La naturaleza de la innovación y la evolución del sistema productivo. *CESNAIS, Fraçois y NEFFA, Julio César (compiladores), Ciencia, tecnología y crecimiento económico, CEIL-PIETTE CONICET, Buenos Aires*.

Freel, M. (1999). The financing of small firm product innovation within the UK. *Technovation,* 19(12), 707-719.

Freel, M. (2003). Sectoral patterns of small firm innovation, networking and proximity. *Research Policy,* 32, 751-770

Frishammar, J. & Hörte, S. (2005) Managing external information in manufacturing firms: the impact on innovation performance. *Journal of Product Innovation Management,* 22, 251–266.

Frishammar, J. & Ake-Hörte, S. (2007). The Role of Market Orientation and Entrepreneurial Orientation for New Product Development Performance in Manufacturing Firms. *Technology Analysis and Strategic Management,* 19(6), 765-788.

Galbreath, J. & Galvin, P. (2008). Firm factors, industry structure and performance variation: New empirical evidence to a classic debate. *Journal of Business Research,* 61, 109-117.

Gálvez, E. & García, D. (2011*). Impacto de la innovación sobre el rendimiento mipyme: un estudio empírico en Colombia.* Colombia: Universidad del Valle,

Garay, U & González, M. (2005). *Fundamentos de Finanzas con aplicaciones al mercado venezolano.* Caracas: Ediciones IESA

Garcia-Torres, A. (2009). *Consumer behaviour: evolution of preferences and the search for novelty. Cornell family papers.*

García, M. L. S., & García, M. J. S. (2015). Evolución y aportes de la teoría financiera y un panorama de su investigación en México: 2003-2007. *Ciencia Administrativa*, (2), 45-61.

García. A, (2003).*Desarrollo de la teoría de la agencia.* No publicado

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Garcia, R. & Calantone, R. (2002). A critical look at technological innovation typology and innovativeness terminology: a literature review. *Journal of Product Innovation Management*, 19 (2), 110-132.

García, D., Barona, Z. & Madrid, G. (2011). Financiación de la innovación en las Mipyme iberoamericanas. *Estudios gerenciales,* 29(126), ene-mar 2013.

García, D., Martínez, M., Maldonado, G., Madrid, A., González, M., Vivanco, S., & Aguilera, L. (2009). Innovación y Cultura Empresarial de las MIPYME.*Aguascalientes, México: Universidad Autónoma de Aguascalientes y Universidad Politécnica de Cartagena.*

Gault, F., & von Hippel, E. 2009. The prevalence of user innovation and free innovation transfers: Implications for statistical indicators and innovation policy, *MIT Sloan School of Management Working Paper No. 4722-09*

Gellatly, G., Riding, A. & Thornhill, S. (2003). Growth history, knowledge intensity and capital structure in small firms. *Economic analysis research paper series, microeconomic analysis division, statistic division.*

George, D. & Mallery, P. (2003). *SPSS for Windows step by step: A Simple Guide and Reference. 11.0 Update.* Boston: Allyn & Bacon.

Geroski, P. & Machin, S. (1992*). Do innovating firms outperform non-innovator?Business Strategy Review,* 79-90.

Geroski, P., Machin, S. & Van Reenen, J. (1993). The profitability of innovating firms. *Rand Journal of Economics,* 24(2), 198-211.

Ghosh, C., Nag, R., & Sirmans, C. (2000). The pricing of seasoned equity offerings: evidence from REITs. *Real Estate Economics,* 28(3), 363–84. Recuperado de :http://dx.doi.org/10.1111/1540-6229.00805

Giancomozzi, A. & Gallegos, M. (2009). *Relación entre las estrategias de crecimiento y financiamiento en los grupos económicos de Chile*. Por publicarse.

Giudici, G. & Paleari, S. (2000). The provisión of finance to innovation: a survey conducted among Italian technology-based small firms. *Small Business Economics,* 14(1), 37-53.

Gitman, L., (2007). *Principios de Administración financiera*. México: Pearson Educación. 688.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Gleason, K. C., Lynette, K M., & Ike, M. (2000). The Interrelationship between culture, capital structure, and performance: Evidence from European retailers. Journal of Business Research, 50(2), 185–191.

Grant, R. M. (1996). Toward a knowledge-based theory or the firm. *Strategic Management Journal,* 17, 109-122.

Green, A. & Revilak, A. (2009). Measuring Innovation from the Source to the Value. *Proceedings of the European Conference on Intellectual Capital*, 228-235.

Griffith, R., Huergo, E., Mairesse, J., & Peters, B. (2006). Innovation and productivity across four European countries. *Oxford review of economic policy*,*22*(4), 483-498.

Grinblatt, M & Titman, S (2003). *Mercados financieros y estrategia empresarial. 2da edición.* España: McGraw-Hill.

Godin, B. (2001). *Measuring Output: When Economics Drive Science and Technology Measurements.* Montreal: OST.

Godin, B. (2006). The Linear model of innovation the historical construction of an analytical framework. Science, Technology & Human Values, 31(6), 639-667.

Godin, B. (2008). *Innovation as Evil, Project on the Intellectual History of Innovation.* Montreal: INRS

Gómez Bezares, P. (1995). *Panorama de la Teoría Financiera. Boletín de estudios económicos,* 50(156), 411-448.

Gómez Bezares, P. (2005). Una nota crítica sobre la actual investigación en finanzas. *Cuadernos de Economía Dirección de la Empresa,* 24, 105-120.

Gómez-Benito, J., Hidalgo, D., & Guilera, G. (2010). El sesgo de los instrumentos de medición. Testes justos. *Papeles del psicólogo,* 31(1), 75-84

González-Ortega Y. (2008). Instrumento cuidado de comportamiento profesional: validez y confiabilidad. *Aquichan, Universidad de la Sabana de Colombia, Vol. 8 No 2 170-182*

González, S. & Mascareñas, J. (1999). La globalización de los mercados financieros. *Noticias de la Unión Europea*, *172*, 15-35.

Gooroochurn, N. & Hanley, A. (2007). A tale of two literatures: Transaction costs and property rights in innovation outsourcing. *Research Policy,* 36(10) 1483-1495.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Gopalakrishnan, S. & Damanpour, F. (1997). A review of innovation research in economics, sociology and technology management. *Omega,* 25(1), 15-28.

Gopalakrishnan, S. (2000). Unraveling the links between dimensions of innovation and organizational performance. *The Journal of High Technology Management Research,* 11(1), 137-153.

Giudici, G. & Paleari, S. (2000). The provisión of finance to innovation: a survey conducted among Italian technology-based small firms. *Small Business Economics,*14(1), 37-53.

Grant, R. M. 1996. Towards a knowledge-based theory of the firm. Strategic Management Journal, 17(Special Issue: Knowledge and the Firm): 109-122.

Gregory, B. T., Rutherford, M. W., Oswald, S., & Gardiner, L. (2005). An empirical investigation of the growth cycle theory of small firm financing.*Journal of Small Business Management*, *43*(4), 382-392.

Griliches, Z. (1998). *RyD and Productivity: The Econometric Evidence.* Chicago: Chicago University Of Press.

Guiso, L. (1998). High-tech Firms and Credit Rationing. *Journal of Economic Behavior & Organization,* 35, 39-59.

Gunday, G., Ulusoy, G., Kilic, K., & Alpkan, L. (2011). Effects of innovation types on firm performance. *International Journal of production economics*,*133*(2), 662-676.

Gupta, A.K., Govindarajan, V., (1991). Knowledge flows and the structure of control with multinational corporations. *Academy of Management Journal*. 16, 768–792.

Hadjimanolis A. (1999). Barriers to innovation for SME in a small less developed country (Cyprus). *Elsevier Science.* 561-570.

Hadjimanolis, A. (2000). An investigation of innovation antecedents in small firms in thecontext of a small developing country. *RyD management,* 30(3), 235-245

Hage, J.T. (1999). Organizational innovation and organizational change. *Annual review ofsociology,* 25(1), 597-622

Hair, J. F. Jr., Anderson, R. E., Tatham, R. L., & Black, W. C. (2001). *Multivariate Data Analysis (5th Edition).* Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Halachmi A. (2005). Performance Measurement is Only One Way of Managing Performance. *International Journal of Productivity y Performance Management.* 54(7), 502-516.

Hall, B.H. Y Lerner, J. (2009). *The Financing of RyD and Innovation*, NBER WP 15325.

Hall, G.; Hutchinson, P. & Michaelas, N. (2004).Determinants of the capital structures of European SME. *Journal of Business Finance y Accounting*, 31(5), 711-728.

Hadlock, C., & James, C. (2002). Do banks provide financial slack? *Journal of Finance,* 57(3), 1383-1420. Recuperado de: http://dx.doi.org/10.1111/1540-6261.00464

Harris M. & Raviv, A. (1996).The Capital Budgeting Process: Incentives and Information. *The Journal of Finance,* 51(4), 1139-1174.

Hausman, A. (2005). Innovativeness among small businesses: Theory and propositions for future research. *Industrial Marketing Management,* 34, 773-782

Hernández, G. & Martínez, P. (2003). Relaciones bancarias y sus efectos sobre los términos de la deuda en las Pymes. *Working Papers IVIE*, WP-EC 2003-7.

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista P. (1997). *Metodología de la Investigación*. México: Mcgraw Hill

Helfat C., (1997). Know-how and asset complementarity and dynamic capability accumulation: the case of RyD. *Strategic Management Journal,* 18, 339-360

Hernández, J., Yescas, M. & Domínguez, M.L. (2007). Factores de éxito en los negocios de artesanía en México. *Estudios Gerenciales,* 23(104), 77-99. Recuperado de: http://www.icesi.edu.co/revistas/index.php/estudios_gerenciales/article/view/239

Heunks, F. (1998). Innovation, Creativity and Success. *Small Business Economics,* 10(3), 263–272.

Heyman, D.; Deloof, M. & Ooghe, H. (2003).The debt maturity structure of small firms in a creditor oriented environment. *Working Papers, Universiteit Gent.*

Heyman, D.; Deloof, M. & Ooghe, H. (2007). The financial structure of private held Belgian firm. *Small Business Economics,* 30, 301-313.

Heyman, D., Deloof, M. & Ooghe, H. (2008). The financial structure of private held Belgian firms. *Small Business Economics,* 30, 301-313.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Hitt, M. A., Bierman, L., Shimizu K., & Kochhar, R. (2001). Direct and moderating effects of Human capital on strategy and performance in professional firms: a resourcebased perspective. *Academy of Management Journal,* 44: 13-28.

Hoffman, K., Parejo, M., Bessant, J., & Perren, L. (1998). Small firms, RyD, technology and innovation in the UK: a literature review. *Technovation,* 18, 39-55

Hottenrott, H. & Peters, B. (2009. Innovative Capability and Financing Constraints for Innovation. More Money, More Innovation? *Review of Economics and Statistics,* 94(4), 1126-1142.

Hotho, S. & Champion, K. (2011). Small businesses in the new creative industries: innovation as a people management challenge. *Management Decision*. 49(1), 29-54.

Houthoofd, N. (2009), Business Definition and Performance Implications: Te Case of The Belgian Construction Sector. *Construction Management and Economics* 27, 639-652.

Hughes, A. (1997) "Finance for SMEs: A U.K. perspective", *Small Business Economics*, 9, 151 – 166.

Hughes, A. (2001). Innovation and Business Performance: Small Entrepreneurial Firms in the UK and the EU. *New Economy,* 8(3), 157-163.

Huiban, J.P. & Bouhsina, Z. (1998). Innovation and the quality of labor factor: an empirical investigation in the French food industry. *Small Business Economics,* 10, 389–400.

Hult, G. T. M., Hurley, R.F. & Knight,G.A. (2004). Innovativeness: Its antecedents and impact on business performance. *Industrial Marketing Management,* 33(5) 429-438.

Hurley, R. F. & Hult, G.T.M. (2004). Innovation, Market Orientation and Organizational Learning: An Integration and Empirical Examination. *Journal of Marketing,* 62(3), 42-54.

Hutchinson, P. (2004). How much does growth determine SMEs' Capital Structure?. *Small Enterprise Research*, *12*(1), 81-92.

Hsueh, L. & Tu, Y. (2004). *Innovation and the Operational Performance of Newly Established Small and Medium Enterprises in Taiwan. Small Business Economics,* 23(2), 99-113.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Hvolby, H. H. & Thorstenson, A. (2000). Performance measurement in small and medium-sized enterprises. *Proceedings Ed. by Tb Fox and D. Steeple*.

Hyvärinen, L. (1990). Innovativeness and its indicators in small- and medium-sized industrial enterprises. *International Small Business Journal,* 9(1), 64-79

Hyytinen, A. & Toivanen, O. (2005). Do Financial Constraints Hold Back Innovation and Growth? Evidence on the Role of Public Policy. *Research Policy*, 3, 1385-1403.

Innovation Vital Signs Project. (2007).*Innovation Indicators for Tomorrow: Innovation Vital Signs Project 'Candidates' – by Framework Category.*

Jalonen, H. (2012). The Uncertainty of Innovation: A Systematic Review of the Literature. *Journal of Management Research*, 4(1), 1-48.

Jaworski B.J. & Kohli, A.K. (1993). Market Orientation: Antecedents and Consequences. *Journal of Marketing*, 57, 53-70.

Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976): «Theory of the firm: managerial behaviour, agency cost and ownership structure», *Journal of Financial Economics*, 3, 305-360.

Jones, R.G. (1979). Analyzing initial and growth financing for small business. *Management Accounting,* 61, 30–38

Joreskog, K. G., & Sórbom, D. (1996). *LISREL 8: User's reference guide.* Chicago: Scientific Software International.

Jun, S.G. & Jen, F.C. (2003): Trade-off Model on Debt Maturity Structure. *Review of Quantitative Finance and Accounting,* 20, 5-34

Kahn, J. H. (2006). Factor analysis in Counseling Psychology research, training and practice: Principies, advances and applications. T*he Counseling Psychologist,* 34, 1-36.

Kale, J. R., & Noe, T. H. (1990). Risk debt maturity choice in a sequential game equilibrium. *Journal of Financial Research*, 13, 155-165.

Kaplan, R. & Norton, D. (1993). Evaluación de Resultados: Algo Más que Números. *Harvard-Deusto Business Review,* 55, 18-25.

Kaplan R.S. & Norton D.P. (1996). Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System. *Harvard Business Review*. 74(1), 75-85.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Keizer, J.A., Dijkstra, L., & Halman, J.I.M. (2002). Explaining innovative efforts SMEs.An exploratory survey among SMEs in the mechanical and electrical engineering sector in The Netherlands. *Technovation,* 22, 1-13

Kelliher, F. & Reinl, L. (2009) .A resource-based view of micro-firm management practice. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 16, 521-532.

Kerlinger, F. (1981). *Investigación del comportamiento. Técnicas y metodología.* México: Nueva Editorial Interamericana.

Kerlinger, F. & Lee, H. (2002). *Investigación del comportamiento. Métodos de investigación en las ciencias sociales*. México: McGraw-Hill.

Kimberly, J. R. (1981). Managerial Innovation, in Nystrom, P. & Starbuck, W. (Eds), Handbook of Organization Desing. New York: Oxford University Press.

Kim, E. (1978). A mean-variance theory of optimal capital structure and corporate debt capacity. *Journal of finance*, 33, 45-63

Kim, Y., Song, K., & Lee, J. (1993). Determinants of technological innovation in the small firms of Korea. *RyD Management,* (3), 215-225

Kingsland, B. (2007). Proposal for new innovation measurement. *US Department of Commerce, Economics, and Statistics Administration, Federal Register*, *72*(71), 18627.

Klapper, L., Sarria-Allende, V., & Sulla, V. (2002). *Small-and medium-size enterprise financing in Eastern Europe* (Vol. 2933). World Bank Publications.

Klapper, L. F., Sarria-Allende, V., & Zaidi, R. (2006). A firm-level analysis of small and medium size enterprise financing in Poland. *World Bank Policy Research Working Paper*, (3984).

Kleinschmidt, E. J. & Cooper, R. G. (1991). The Impact of Product Innovativeness on Performance. *Journal of Product Innovation Management,* 8(4), 240-251.

Klomp, L. & Van Lewuwen, G. (2001). Linking Innovation and Firm Performance: A New Approach. *International Journal of tha Economics of Business,* 8(3), 343-364.

Kogan P. & cols (2002). *The Corporate Finance Handbook*. USA: Kogan Page, Limited.

Koller, T., Goedheart, M. & Wessels, D. (2005). *Valuation. Measuring and managing the value of companies.* New Jersey: McKinsey & Company, John Wiley & Sons.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Kong, E. (2010). Innovation processes in social enterprises: an IC perspective. *Journal of Intellectual Capital*, 11(2), 158-178.

Kotsemir M., Abroskin A. (2013). Innovation Concepts and Typology – an EvolutionaryDiscussion. *Basic Research Program Working Papers. Series: Science, Technology and Innovation,* WP BRP 05/STI/2013.

Lancaster, K. (1966). Change and Innovation in the Technology of Consumption. *The American Economic Review*. 56(1/2), 14-23.

Laursen, K. & Salter, A. (2006). Open for innovation: the role of openness in explaining innovation performance among U.K. manufacturing firms. *Strategic Management Journal,* 27(2), 131-150.

Lazzaron, L. (2010). Vulcan, father of innovation, *European Ceo*, 1 August.

Lebas, M.J. (1995). Performance Measurement and Performance Management. *International Journal of Production Economics.* 41(1-3) 23-35.

Lee C., Lee K., & Pennings J.M. (2001). Internal capabilities, external networks, and performance: A study on technology-based ventures. *Strategic Management Journal,* 22, 615-640

Leland, H. & Pyle, D. (1977). Informational asymmetries, financial structure, and financial intermediation. *The Journal of Finance*, 32(2), 371-387.

Levin, R.I. & Travis, V.P. (1987). Small company financing: What the books don't say. *Harvard Business Review ,* 65(6)30–32.

Leonard-Barton, D. (1995). Wellsprings of knowledge: Building and sustaining the sources of innovation. *University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship*

.Lichtenthaler, U. (2008). Open innovation in practice: an analysis of strategic approaches totechnology transactions.*IEEE Transactions on Engineering Management,* 55(1), 148–157.

Lighthouse, T. (1996). Canadian Sources of Financing for SMEs. *ICSB Bulletin*

Liu, Y., Li, Y. & Wei, Z.L. (2009). How organizational flexibility affects new product development in an uncertain environment: Evidence from China. *International Journal of Production Economics,* 120(1), 18-29

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Liyanage, S., Greenfield, P.F. & Don, R. (1999). Towards a fourth generation of RyD management model-research networks in knowledge management. *International Journal of Technology Management,* 18, 372-393

Lockett, A., Thompson, S.& Morgenstern, U. (2009). The development of the resource based view of the firm: A critical appraisal. *International Journal of Management Reviews,* 11, 9-28.

López-Gracia, J. & Aybar-Arias, C. (2000). An Empirical Approach to the Financial Behaviour of Small and Medium Sized Companies. *Small Business Economics*, 14, 55-63.

López, F. & De Luna, W. (2002) *Finanzas corporativas en la práctica*. Madrid: McGraw-Hill.

Lockett, A.; O'Shea, R; Wright, M. (2008). The Development of the Resource-based View: Reflections from Birger Wernerfelt 1. *Organization Studies* No. 29, Pp.1125.

Lockett, A. & Thompson, S. (2001) The resource-based view and economics. *Journal of Management,* 27, 723.

Lockett, A., Thompson, S. & Morgenstern, U. (2009). The development of the resource based view of the firm: A critical appraisal. *International Journal of Management Reviews,* 11, 9-28.

Long, M. S., & Malitz, I. B. (1985). Investment patterns and financial leverage. In *Corporate capital structures in the United States,* 325-352. University of Chicago Press.

Long, W. & Ravenscraft, D. (1993). LBOs, Debt and RyD intensity. *Strategic Management Journal,* 14, 119-135.

Lundvall, B. A. (1992). National innovation system: towards a theory of innovation and interactive learning. *Pinter, London*.

Mac an Bhaird, C. (2010). *Resourcing Small and Medium Sized Enterprises.* Berlin Heidelberg: Springer-Verlag.

Maclaurin, W. R. (1953). The Sequence from Invention to Innovation and its Relation to Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics,* 67 (1), 97-111.

Madanmohan, T.R. (2005). Incremental technical innovations and their determinants. *International journal of innovation management,* 9(4), 481-510

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Madrid, A., García & Van Auken., H.(2009) "Barriers to innovation among Spanish manufacturing Smes" *Journal of small business management*, 47, 465-488

Maes, J., Sels, L., & Roodhooft, F. (2005). Modeling the link between management practices and financial performance. Evidence from small construction companies. S*mall Business Economics*, 25(1), 17-34.

Makadok, R., (2001). Toward a synthesis of the resource-based and dynamic-capability views of rent creation. *Strategic Management Journal*, 22, 387-401

Maijoor S., Van Witteloostuijn A.(1996). An empirical test of the resource=based theory: strategic regulation in the Dutch audit industry. *Strategic Management Journal,* 17, 549-569.

Maldonado, G., Madrid, A., Martínez, M. & Aguilera, L. (2009). *Los efectos de la innovación en el rendimiento de las MIPymes de Aguascalientes: una evidencia empírica.* Recuperado el 25 de mayo de 2010, de http://www.revista.economia.uady.mx/2009/XXVI/73/02.pdf

Malerba, F., Brusoni, S. (2007). *Perspectives of Innovation*. United Kingdom: Cambridge University Press,

Mahroum, S. (2008). Innovate out of the economic downturn. *BusinessWeek Online*, 28 Oct. 18.

Manawaduge, A., Zoysa, A. D., Chowdhury, K., & Chandarakumara, A. (2011). Capital structure and firm performance in emerging economies: An empirical analysis of Sri Lankan firms. Corporate Ownership & Control, 8(4), 253–263.

Mansfield, E., M. Schwartz & S. Wagner (1981), Imitation Costs and Patents: An Empirical Study. *The Economic Journal,* 91, 907-918.

Martina, E. (2006). Finanzas, Una nueva Ciencia Aplicada. Ciencias, 082, 62-64 México: UNAM.

Margaritis, D. and M. Psillaki (2007), 'Capital Structure and Firm Efficiency', *Journal of Business Finance & Accounting*, Vol 34 (9-10), pp. 1447-1469.

Mascareñas, J., (1999). *Innovación financiera*. España: McGraw-Hill.

Mascareñas, J., (2013) "Finanzas Corporativas". España: Complutense de Madrid.

Marketing Science Institute (MSI), (2013), www.msi.org , fecha de consulta: 17 de septiembre 2014.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Marín, J. & Rubio, G. (2001). *Economía Financiera*. Barcelona: Antoni Bosch.

Mauer, C.M. & Lewellen, W.G. (1987). Debt Management Under Corporate and Personal Taxation. *Journal of Finance,* 42, 1275-1291.

Menéndez, J., López, J., Rodríguez, A. & Francesco, S. (2007). El impacto del uso efectivo de las TIC sobre la eficiencia técnica de las empresas españolas. *Estudios Gerenciales,* 23(103), 65 84. Recuperado de: http://www.icesi.edu.co/revistas/index.php/estudios_gerenciales/article/view/224

Meredith, G. G. (1986). *Financial Management of the Small Enterprise.* Sydney: McGraw-Hill.

Meredith, J.R. (1987). The strategic advantages of new manufacturing technologies for small firms. *Strategic Management Journal,* 8(3), 249-258.

Michaelas, N., Chittenden, F. & Poutzioris, P. (1999), Financial policy and capital structure choice in U.K. SME´S: empirical evidence from company panel data. *Small Business Economics,* 12, 113-130.

Milbergs, E. & Vonortas, N. (2006). *Innovation Metrics : Measurement to Insight.*

Miles, R. & Snow, C. (1978). *Organizational strategy, structure and process.* New York: McGraw-Hill.

Miller, M. (1977). Debt and Taxes. *Journal of Finance*, 32, 261-75

Miller, D. (1998). Relating Porter's business strategies to environment and structure: Analysis and performance implications, *Academy of Management Journal,* 31(2) 280-308.

Miller, W.L. (2001). Innovation for business growth. *Research Technology Management,* 44(5), 26-41.

Mochón, F. & Aparicio, R. (1998). *Diccionario de términos financieros y de inversión.* Madrid: McGraw-Hill.

Modigliani, F. & Miller, M. (1958).The cost of capital, corporation finance and the theory of investment. *American Economic Review*, 48(3)

Molina, F. & Martínez, M. (2010). Social Networks: Effects of Social Capital on Firm Innovation. *Journal of Small Business Management*, 48(2), 258-279.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Moll, Susanne (2007). *Mapa Institucional de Fomento a la Micro-, Pequeña y Mediana Empresa en Venezuela. Documento de trabajo FUNDES Venezuela.* Recuperado de: http://www.mipyme.com/ descargas.aspx Consultado 17-03-2008.

Mojíca Carrillo, E. (2012). *La influencia de la orientación al mercado y la innovación en la capacidad de internacionalización y desempeño de las Pymes en Aguascalientes.* (Tesis doctoral inédita)

Morales H. (2011). Constructing sustainable development from the locality: the experience of the Network for Sustainable Alternatives in Western Mexico. *Regional Development Studies,* 15.

Morgan, N., Kaleka, A. & Katsikeas, C. (2004), Antecedents of Export Venture Performance: A Theoretical Model and Empirical Assessment. *Journal of Marketing,* 68 90–108.

Morris, L., & InnovationLabs, L. L. C. (2008). Innovation metrics. *The Innovation Process and How to Measure it. An InnovationLabs LLC*, 2.

Myers, S. C. (1977). Determinants of corporate borrowing. *Journal of Financial Economics*, 5, 147-175.

Myers, S.C. (1984), The capital structure puzzle. *Journal of Finance*, 39(3), 575-592

Myers, S. C., & Majluf, N. S. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of financial economics*, *13*(2), 187-221.

NAFINSA. (2004). *La PYME y los empresarios.* Mexico, DF: Nacional Financiera,

Nelson, R. R. & Winter, S. G. (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change.* Cambridge: Belknap Press.

Newbert, S. L. (2008). Value, Rareness, Competitive Advantage, and Performance: A Conceptual-Level Empirical Investigation of the Resource-Based View of the Firm. *Strategic Management Journal,* 29,745-768.

Nguyen, T.D.K.& Ramachandran, N. (2006). Capital structure in small and medium sized enterprises: The case of Vietnam. *ASEAN Economic Bulletin,* 23(2), 192- 211.

Nowotny, H. (2008*). Insatiable Curiosity: Innovation in a Fragile Future.* Cambridge: MIT Press.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Nunnally, J.C. & Bernstein, I.H. (1994). *Psychometric Theory.* Nueva York: McGraw Hill.

Obregón, I. F., & Pascual, F. G. B. (2006). Crear valor sí, pero¿ para quién? Monismo vs. pluralismo. *Signos Universitarios: Revista de la Universidad del Salvador*, *25*(3), 197-224.

O'Brien, J. P. (2003). The capital structure implications of pursuing a strategy of innovation. *Strategic Management Journal,* 24, 415-431.

Organization for Economic Co-operation and Development. Directorate for Science, Technology, and Industry. (1992). Oecd Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological *Innovation Data: Oslo Manual*. OECD.

Oslo, M. (2005). *Guidelines for collecting and interpreting innovation data.*

OCDE. (2006).*Manual de Oslo*

OCDE. (2006). *Políticas clave en la Pequeña y Mediana Empresa*

OECD. (2014). Organization for Economic Cooperation and Development *The SME Financing Gap (Vol. I): Theory and Evidence. OECD*

Omondi, M. M., & Muturi, W. (2013). Factors Affecting the Financial Performance of Listed Companies at the Nairobi Securities Exchange in Kenya. *Research Journal of Finance and Accounting,* 4(15), 99-105.

Ortiz, E. (1980). Prioridades de investigación en Finanzas en las Instituciones de Educación Superior. *Educación Superior, ANUIES,* (9-2) 34, 21-29.

Ortiz, Alberto (2005). *Gerencia Financiera y Diagnostico Estratégico*. Bogotá: McGraw-Hill.

Otero, L., Fernández, S., Vivel, M. & Rodriguez, S. (2007), Aproximación empírica a los problemas financieros de la PYME industrial gallega. *Revista Galega de Economía*, 16, 2.

Ortiz, Alberto (2005). Gerencia Financiera y Diagnostico Estratégico. Bogotá: McGraw-Hill.

Ortiz, F. I., Brito, E. E., & Ovalles, M. L. (2007, August). System approach for measuring innovation technology capacity in developing countries. In*PICMET'07-2007 Portland International Conference on Management of Engineering & Technology* (pp. 611-616). IEEE.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Otero, L., Fernández, S., Vivel, M. & Rodríguez, S. (2007). Aproximación empírica a los problemas financieros de la PYME industrial gallega. *Revista Galega de Economía,* 16, 2.

Ozkan, A. (2001). Determinants of Capital Structure and Adjustment to Long Run target: Evidence from UK Company Panel Data. *Journal of Business Finance and Accounting,* 28, 175-198.

Oviedo, H., & Campo, A. (2005). Aproximación al uso del coeficiente del Alfa de Cronbach. *Revista Colombiana de Psiquiatría, 004, 572-580.*

Patterson, M., West, M., Shackleton, V., Dawson, J., Lawthorm, R., Maitilis, S., Robinson, D., & Wallace, A., (2005), Validating the organizational climate measure: links to managerial practices, productivity and innovation. *Journal of Organizational Behavior,* 23, 379-408.

Palacín, M. (2010). *Factores determinantes de la estructura financiera de la PYME Andaluza. España*

Paul, S., Whittam, G. & Wyper, J. (2007). The pecking order hypothesis: Does it apply to start-up firms? *Journal of Small Business and Enterprise Development,* 14 (1), 8-21.

Pallister, "Innovation Update 08-10: Measuring Innovation," 2010.

Páramo, M. (2008), La Microempresa en México. *El Economista,* Recuperado de www.diariamente.com.mx, fecha de consulta: 27 de junio de 2008.

Pavón, J. & Goodmar, R .(2014). *Proyecto MODELTEC.La planificación del desarrollo tecnológico.* Madrid :CDTI-CSIC

Petit, R. R. & Singer, R. F. (1985). Small business finance: A research agenda. *Financial Management*, 14, 47-60.

Perez, Wilson & Giovanni Stumpo. (2001*). Pequeñas y medianas empresas en América Latina y el Caribe.* México:CEPAL/Siglo XXI,

Pérez, F. (2007). La gestión de la innovación en el desarrollo de nuevos productos. *ICADE*. 70, 257-267

Petersen, M. A., & Rajan, R. G. (1994). The benefits of lending relationships: evidence from small business data. *Journal of Finance*, 43, 9-26.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Peters, B. (2008). Innovation and firm performance: An empirical investigation for German firms. *Working Paper, Center for European Economic Research, Mannheim, Germany.*

Pfeffer J. & Sutton R.I. 2006. Evidence-Based Management. *Harvard Business Review.* 84(1) 63-74.

Phillips, P.A. and Sipahioglu, M.A. (2004). Performance implications of capital structure as evidence from quoted UK organizations with hotel interests. *The Service Industries Journal,* 24(5), pp. 31-51.

Plan de Desarrollo Estatal 2010-2016.

Plan de Desarrollo Nacional 2013-2018

Porter, M. E. y Millar, V. E. (1985): How information gives you competitive advantage. *Harvard Business Review,* 64(4), 149-160.

Porter, M., (1996). *The Five Forces that Shape Industry Competition* Recuperado de: www.harvardbusinessonline.hbsp.harvard.edu.

Posner, M.V. (1961). International Trade and Technical Change. *Oxford Economic Papers*, 13, 323-341.

Potters, L. (2009). Innovation input and output: differences among sectors. *Communities*, (10), 38.

Priem, R. L & Butler, J. E. (2001). Tautology in the resource-based view and the implications of externally determined resource value: Further comments. *Academy of 186 Management Review,* 26(1): 57-66

Puri, M. (2012). One the life cycle dynamicsof venture capital. *The journal of finance*.

Quinn, R. & Rohrbaugh, J. (1981). Acompeting values approach to organizational effectiveness. *Public Productivity Review*, 5, 122-140.

Quinn, R. & Rohrbaugh, J. (1983). A spatial model of effectiveness criteria: towards a competing values approach to organizational analysis. *Management Science, 29*

Rajan, R. (1992). Insiders and outsiders: the choice between informed and arm's length debt. *Journal of Finance,* 47, 1367-1400.

Rajan, Raghuram G & Zingales, Luigi. (1995). What Do We Know about Capital Structure? Some Evidence from International Data. *Journal of Finance, American Finance Association,* 50(5), 1421-1460.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Ramanathan, R. (2002), *Introductory Econometrics with Applications.* U.S.A South-Western.

Rangone, A. (1999). A resource-based approach to strategy analysis in small-medium sized enterprises. *Small Business Economics,* 12, 233.

Raymond, L. & Croteau A.M. (2009). Manufacturing Strategy and Business in Medium Sized Enterprises: Perfomance Effects of Strategic Alignment. *IEEE Transactions on Engineering Management*, 56(2).

Rincón, S. & Mújica, N.(2004).Estudio prospectivo de la Gestión Tecnológica en las Empresas del Sector Metalmecánico en el Estado Zulia. *Revista Venezolana de Gerencia. 9 Nº 26. Abril-Junio 2004.*.

Roberts, P.W. (1999). Product innovation, product. *Management Journal,* 20(7), 655-670.

Rodríguez, A. (2007). Transferencia de conocimiento en relaciones inter-organizacionales: su efecto sobre el desempeño de la firma receptora. *Estudios Gerenciales, 23*

Rodríguez, J. (2006). Análisis comparative de confiabilidad y validez de dos escalas de anomia. *Revista Interamericana de Psicología,40 (002), 193-204.*

Roden, D., Lewellen, W. (1995), Corporate capital structure decisions: evidence from leveraged buyouts, *Financial Management*, 24: 76-87.

Rogers, E. M. (1983). *Diffusion of Innovations.* Nueva York: Free Press.

Rojas, L. (2010). Políticas públicas para facilitar el acceso de las MIPYME a la financiación. *Center for Global Development.*

Romer, P. (1990). Endogenous techological change. *Journal of Political Economics* 98, 5,71-102.

Romijn, H., & Albaladejo, M. (2002). Determinants of innovation capability in small electronics and software firms in southeast England. *Research Policy,* 31(7), 1053-1067

Ross, S. (1977), The determination of financial structure: the incentive-signalling approach. *The Bell Journal of Economics,* 8(1), Spring, 24-40.

Ross, S. & Bradford, W. (2001). Fundamentos de finanzas corporativas. México: McGraw-Hill.

Ryder, H. & Heal, M. (1973). Optimal Growth with Intertemporally Dependent Preferences. *The Review of Economic Studies* 40(1), 1-31.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Runyan, R., Droge, C.,& Swinney, J. (2008). Entrepreneurial Orientation versus Small Business Orientation: What Are Their Relationships to Firm Performance?. *Journal of Small Business Management,* 46(4), 567–588.

Sakarya, A. (2010). Managing Innovative Product Strategy: Impact of Marketing Efforts and Location in Turkey. *Journal of Academic Research in Economics*, 2(3), 334-347.

Salavou, H., & Lioukas, S. (2003). Radical product innovations in SMEs: The dominance of entrepreneurial orientation. *Creativity and innovation management,* 12(2), 94-108.

Salim & Yadab (2012). Capital structure and firm performance: Evidence from Malaysian listed companies. *Social and Behavior Sciences*.65 (4), 156-166

Sánchez, J. & Méndez, X., (2009). *Oportunidades y Estrategias de Negocios de las Empresas Mexicanas para el Mercado Chino*. México: Universidad de Guadalajara.

Santandreu, E. & Santandreu, P.(2000). *Manual de Finanzas.* España: Gestión 2000.

Santos-Rodrigues, H., Figueroa, P. & Fernandez, C. (2010). The Influence Of Human Capital On The Innovativeness Of Firms. *The International Business y Economics Research Journal*, 9 (9), 53-64.

Sarabia, F.J. & Sánchez, M. (1999). *Validez y fiabilidad de escalas. Metodología para la investigación en Marketing y Dirección de Empresas.* Madrid: Pirámide.

Satorra, A., & Bentler, P. M. (1988). Scaling considerations for chi-square statistics in covariance structure analysis (UCLA Statistic Series 2). *Los Angeles: University of California, Department of Psychology*.

Saavedra M; y Saavedra M. (2008). "La investigación financiera: Un análisis diagnóstico ".

Spanos, Y. E., & Lioukas, S. (2001). An examination into the causal logic of rent generation: contrasting Porters competitive strategy framework and the resource - based perspective. *Strategic Management Journal,* 22(10), 907-934.

Secretaría de Economía, (2008). *Diagnóstico de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.* Recuperado de: www.economia.gob.mx

Secretaría de Economía, (2013), www.economia.gob.mx, fecha de consulta, 10 agosto de 2013.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Sen, T. K., & Ghandforoush, P. (2011). Radical and Incremental Innovation Preferences in Information Technology: An Empirical Study in an Emerging Economy. *Journal of Technology Management & Innovation*, 6(4).

Schulze, W.S., (1994). The two schools of thought in resource-based theory: Definitions and implications for research', In Shrivastava P., Huff A., Dutton J. (eds.), Resource-based view of the firm: 127-152, Greenwich, CT: JAI Press

Schumpeter, J.A. (1912), *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle.* Cambridge: Harvard University Press.

Schumpeter, J.A. (1928). The Instability of Capitalism. *The Economic Journal,* 361-386.

Schumpeter, J. (1934). *The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle* (Vol. 55). U.S.A.: Harvard University Press.

Schumpeter, J. (1935). *Análisis del cambio económico. Ensayos sobre el ciclo económico.* México: Fondo de Cultura Económica,

Schumpeter, J. A. (1939). *Business cycles: a theoretical, historical, and statistical analysis of the capitalist process*. McGraw-Hill.

Schumpeter, J. (1942). Creative destruction. *Capitalism, socialism and democracy*, 82-5.

Schumpeter, J.A. (1947). The Creative Response in Economic History. *Journal of Economic History, 7*(02), 149-159.

Schumpeter, J. (1967). *Teoría del desenvolvimiento económico*. México:Fondo de Cultura Económica.

Schumpeter, J. A. (2005). Development. *Journal of Economic Literature*, 43(1), 108-120.

Schnarch, A. (2009). *Desarrollo de Nuevos Productos y Empresas.* Bogotá: Mc. Graw-Hill.

Scherer, F. (1965). Firm size, market structure, opportunity, and the output of patented invention. En F. Scherer (1984). *Innovation and Growth. Schumpeterian Perspectives.* Cambridge, Mass: MIT Press.

Seppa, R. (2008). Capital structure decisions: research in Estonian non-financial companies. *Baltic Journal of Management,* 3(1), 55-70.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Sethuraman, R., G. J. Tellis, et al. (2011). How Well Does Advertising Work? Generalizations from Meta-analysis of Brand Advertising Elasticities. *Journal of Marketing Research,* 48(3), 457-471.

Sharma, M.K., Bhagwat, R. & Dangayach, G.S. (2005). Practice of performance measurement: experience from Indian SMEs. *International Journal of Globalisation and Small Business,* 1(2), 183-213.

Sherr, F. C., & Hulburt, H. M. (2001). The debt maturity structure of small firms. *Financial Management,* 30, 85-111.

Shipton, H., West, M.A., Dawson, J., Birdi, K., & Patterson, M. (2006). HRM as a predictor of innovation. *Human Resource Management Journal,* 16(1), 3-27

Shrivastava, P. & Grant, J.H. (1985). Empirically derived models of strategic decision making processes. *Strategy Management Journal,* 6 (2), 97–113.

Simon, R. (2009). New product development and forcasting challenges. *Journal of Business Forecasting,* 28(4), 19-21.

Singh H., Chang S.J., (1993). Business turnover and corporate performance: Learning from exploration. *Working Paper, The Wharton School, University of Pennsylvania.*

Stiglitz, J. (1974). On the irrelevance of corporate financial policy. *American Economic Review*, 64, 851-866

Stiglitz, J.E. & Weiss, A. (1981). Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *The American Economic Review,* 71(3), 393-410.

Stiglitz, J., & Greenwald, B. (2003). Towards a new paradigm in monetary economics. Cambridge University Press.

Stohs, M. H., & Mauer, D. C. (1996). The determinants of corporate debt maturity structure. *Journal of Business,* 69, 279-312.

Storey, J.& Salaman, G. (2005). *Managers of Innovation.* United Kingdom: Blackwell Publishing,

Street, C.T., & Meister, D.B. (2004). Small business growth and internal transparency: The role of information systems. MIS Quarterly, 28(3), 473-506.

Sogorf, F. (2005), "How SME uniqueness affects capital structure: Evidence from a 1994 – 1998 Spanish data panel", *Small Business Economics*, 25, 447 – 457.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Solow, R. M. (1957). Technical Change and the Aggregate Production Function. *Review of Economics and Statistics,* 39 (August), 312-320.

Sood & G. J. Tellis, (2009) Innovation Does Pay Off – If You Measure Correctly. *Research Technology Management,* August, 13–16.

Sorescu, A. y Spanjol, J. (2008). Innovation's effect on firm value and risk: Insights from consumer packaged goods. *Journal of Marketing,* 72 ,114–132.

Schnarch, A. (2009). *Desarrollo de Nuevos Productos y Empresas.* Bogotá: Mc. Graw-Hill.

Suárez, Andrés (2003). *Decisiones óptimas de inversión y financiación en la empresa*. Madrid: Pirámide.

Subramanian, A. (1996). Innovativeness: Redefining the concept. *Journal of Engineering and Technology Management*, *13*(3), 223-243.

Storey, D.J. (1994). *Understanding the small business sector.* Londres: Routledge.

Swann, P. (2002). There's more to economics of consumption the (almost) unconstrained utility maximization. *Innovation by the demand*, 23-41.

Takeuchi R. Lepak, D. Wang H. & Takeuchi, K. (2007). An Empirical Examination of the Mechanisms Mediating Between High-Performance Work Systems and the Performance of Japanese Organizations. *Journal of Applied Psychology,* 92: 4, 1060-1083.

Taticchi, P., Balachandran, K., Botarelli, M. & Cagnazzo, L. (2008). Performance measurement and management for small and medium enterprises: an integrated approach. *Journal of Applied Management and Accounting Research,* 5(2), 57-72.

Teece D. J., Pisano G. & Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management *Strategic Management Journal*, 18, 509-533.

Tidd, J. (2014): Open Innovation: Research, Management, and Practice, Imperial College Press, London.

Titman, S. & Wessels (1988). The determinant of capital structure choice. *Journal of Finance,* 43, 1-19.

Tianyu, H. (2013). *The comparison of impact from capital structure to corporate performance between Chinese and European listed firms. Master's thesis of Jonkoping University.* Recuperado: http://urn.kb.se/resolve?urn=urn:nbn:se:hj:diva-21994.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Torres, W. (2003). *Utilización de Internet y Bienestar Psicológico en estudiantes de alto y bajo nivel de acceso a la tecnología de información por computadora.* Perú: Universidad Nacional Mayor de Perú.

Trott, P. (2002). *Innovation Management and New Product Development.* United Kingdom: Prentice Hall.

Tseng, S.M. (2010). The correlation between organizational culture and knowledge conversion on corporate performance. *Journal of Knowledge and Management, 14*

Ugalde, N. (2013) *Capital intelectual, características del emprendedor e innovación. Caso Pymes costarricenses 1era Edición.*

Ughetto, E. (2009): Industrial districts and financial constraints to innovation*. International Review of Applied Economics,* 23(5), 597-624.

Umer, U. M. (2014). Determinants of Capital Structure: Empirical Evidence from Large Taxpayer Share Companies in Ethiopia. *International Journal of Economics and Finance,* 6(1), 53-65.

Unger, B. and Zagler, M. (2003). Institutional and organizational determinants of product innovations. *Innovation,* 16(3), 293-310

Urabe, K. (1988). Innovation and the Japanese Management System in *Innovation and Management: International Comparisions*, K. Urabe, J. Child, & T. Kagono, (Eds.), Walter de Gruyter & Co. Berlin.

Urban, G. L. & Hauser, J. R. (1993). *Design and Marketing of New Products*, U.S.A: Prentince Hall.

Uriel, E (2013). *El modelo de regresión múltiple: estimación y propiedades, Universidad de Valencia.*

Van Auken, H. (2001). Financing Small Technology-Based Companies: The Relationship between Familiarity with Capital and Ability to Price and Negotiate Investment. *Journal of Small Business Management,* 30(3), 240-258.

Van Auken, H., Madrid-Guijarro, A., & García-Pérez-de-Lema, D. (2008) Innovation and Performance in Spanish Manufacturing SMEs. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management,* 8(1), 36-56.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Van der Wijst, D. (1989). *Financial structure in small business: Theory, tests and applications.* Berlín: Springer–Verlag.

Van Horne, J. et *al.* (1986.) *Financial Management and Policy.* Canada Inc: Prentice Hall

Vega-Jurado, A. Gutierrez-Gracia, I. Fernandez-de-Lucio, & L. Manjarres-Henrique. (2008). The Effect of External and Internal Factors on Firms' Product Innovation. *Research Policy,* 37 (4), 616–632.

Vélez, I. (2004). *Decisiones de inversión. Enfocado a la valoración de empresas*. Bogotá, Colombia. Centro Editorial Javeriano, Pp. 232-242.

Vera, M. (2009). *Planificación financiera y acceso al financiamiento en pequeñas y medianas empresas manufactureras.* (Tesis para optar al título de Doctora en Ciencias Económicas. Programa de Doctorado en Ciencias Económicas. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Universidad del Zulia. Maracaibo) Venezuela: *Material no* publicado.

Vera, Mary.(2010).*Finanzas Corporativas*. Bogotá: McGraw- Hill

Vera, Mary .(2011).Metodología para el análisis de la Gestión Financiera.

Verhees, F.J.H.M., & Meulenberg, M.T.G. (2004). Market orientation, product innovation,and performance in small firms. *Journal of small business management,* 42(2), 134-154

Vermeulen, P. (2004). Managing product innovation in financial service firms. *European Management Journal, 22(*1), 43-50.

Vermeulen, P. A., O'shaughnessy, K. C., & De Jong, J. P. (2003). Innovation in SMEs: An empirical investigation of the input-throughput-output-performance model. EIM SCALES paper, (200302).

Verona, M., (2006). De la economía general a la economía financiera: un comentario. En Revista Innovar. *Universidad Nacional de Colombia.*

Vila, N., Küster, I. & Aldás, J. (2000). Desarrollo y validación de escalas de medida en marketing. En Aldás, J. (Ed.), *Análisis de datos multivariable 1-22*. Valencia: Universidad de Valencia.

Vincente-Lorente, J. D. (2001). Specificity and opacity as resource-based determinants of capital structure: evidence for Spanish manufacturing firms. *Strategic Management Journal,* 22(2), 157-177.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Von Hippel, E. (2009). *Why Many Users Want Custom Products. Innovation and Entrepreneurship, 220-233.* D. B. Audretsch, O. Falck and S. Heblich, Elgar Reference Collection.International Library of Entrepreneurship, vol. 14. Cheltenham, U.K. and Northampton, Mass.: Elgar

Walker, R.M. (2004). Innovation and organizational performance: Evidence and a research agenda. *Advanced Institute for Management Research, Working Paper Number 2.* London: AIM Research. Recuperado de: http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1306909

Wan, D., Ong, C.H., & Lee, F. (2005). Determinants of firm innovation in Singapore. *Technovation,* 25(3), 261-268

Welch & Comer (1988). *Quantitative methods for public administration.* U.S.A: Dorsey Press.

Wernerfelt B. (1984) A Reosurced-Based View: A resource-based view. *Strategic Management Journal,* 5, 171-180.

Westhead, P., Wright, M. & Ucbasaran, D. (2001) The internationalization of new and small firms: A resource-based view. *Journal of Business Venturing,* 16, 333-358.

Weston, R. & Gore Jr., P. A,(2006). A Brief Guide to Structural Equation Modeiing. The *Counseling Psychologist,* 34, 719-751.

Whited, T. M. (1992). Debt, liquidity constraints, and corporate investment: evidence from panel data. *Journal of Finance*, 47, 1425-1460.

Wolff, J.A., & Pett, T.L. (2006). Small-Firm Performance: Modeling the Role of Product and Process Improvements. *Journal of Small Business Management,* 44(2), 268-284.

Wright, P. M. Dunford, B. B. & Snell, S.A. (2001). Human resources and the resource based view of the firm. *Journal of Management,* 27, 701-721.

Yahya Al-Ansari, Marwan Altalib, Muna SardohTechnology Orientation, Innovation and Business Performance: A Study of Dubai SMEs. *The International Technology Management Review,* 3(1), 1-11.

Yamin, S. Gunasekaran, A. & Mavondo, F. (1999). Innovation Index and Its Implications on Organizational Performance: Study of Australian Manufacturin Companies, *International Journal of Technology Management,* 17(5), 495-503.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Zahra, S., Ireland, R. & Hitt, M. (2000).International expansion by new venture firms: international diversity, mode of market entry, technology learning, and performance. *Academic of Management Journal,* 43(5), 925–950.

Zeitun, R., & Tian, G. G. (2007). Capital structure and corporate performance: Evidence from Jordan. *The Australasian Accounting Business and Finance Journal,* 1(4), 40–61.

Zevallos, E., (2003). Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en América Latina. *Revista Kaplan & Norton,* 79.

Zumbo, B. D. (1999). A glance at coefficient alpha with an eye towards robustness studies: Some mathematical notes and a simulation model (Paper No. ESQBS-99-1). Prince George, BC: University of Northern British Columbia. Edgeworth Laboratory for Quantitative Behavioural Science, 277.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS