



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
DE AGUASCALIENTES**

CENTRO DE CIENCIAS ECONÓMICOADMINISTRATIVAS

TESIS:

**LA INFLUENCIA DE LOS ASPECTOS INSTITUCIONALES EN LA
ORIENTACIÓN EMPRENDEDORA Y LAS REDES DE TRABAJO DE LAS
PEQUEÑAS Y MICRO EMPRESAS DE LA CIUDAD DE AGUASCALIENTES**

PRESENTA

Neftalí Parga Montoya

PARA OBTENER EL GRADO DE DOCTOR EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

TUTOR:

Dr. Roberto González Acolt

COMITÉ TUTORAL

Dr. Emeterio Franco Pérez

Dr. Felipe De Jesús Leal Medina

Aguascalientes, Ags., noviembre de 2016.

AGRADECIMIENTOS

A mis seres queridos que tanto aprecio, por su apoyo incondicional y gran estima, para lograr mis metas personales y laborales. Las palabras son pocas en comparación con el agradecimiento que pueda yo sentir.

A la Dra. María de los Ángeles Silva Olvera que me ha sembrado desde conocerle, el fuego perenne de la curiosidad científica por lo que me apasiona: los emprendedores.

A mis amigos emanados del doctorado que tuvieron a bien ser fuertes lazos en mi preparación académica con palabras de aliento y cariño.

Con especial afecto, al Dr. Roberto González Acolt, al Dr. Emeterio Franco Pérez, y al Dr. Felipe de Jesús Leal Medina por los invaluable consejos y aportaciones que hicieron de este proyecto de vida en algo palpable.

A la Universidad Autónoma de Aguascalientes por su luz que me ayuda a proyectarme como proveedor de conocimiento.

Al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología por contribuir al desarrollo de talento humano necesario para el país en la generación de conocimiento científico.

Memento mori



Resumen

El problema de investigación se definió en unos de los estados con mayor crecimiento en los últimos años de México: Aguascalientes. Se evaluó el impacto de los aspectos institucionales de la ciudad capital –regulativo, normativo y cognitivo– que afectan dos capacidades empresariales fundamentales para el desarrollo, la transferencia y el fortalecimiento de los recursos de las micro y pequeñas empresas, estos son: la orientación emprendedora y las redes de trabajo. Con ello, se establecieron las preguntas de investigación generales, de las cuales surgieron los objetivos y la hipótesis de investigación. Las preguntas son dos: ¿Cuál es la influencia de los aspectos institucionales en las redes de trabajo de las pequeñas y micro empresas de la ciudad de Aguascalientes?, ¿cuál es la influencia de los aspectos institucionales en la orientación emprendedora de las pequeñas y micro empresas de la ciudad de Aguascalientes?

La revisión de literatura correspondiente argumenta que el ambiente institucional es imprescindible para el funcionamiento óptimo de las firmas. Por tanto, se cimienta en el marco teórico la teoría basada en recursos y como causa de ésta, la teoría económica institucional, la cual moldea las capacidades empresariales que resultan según el clima institucional. La metodología utilizada fue causal-correlacional, transversal y no experimental. La recolección de información se efectuó a partir de las encuestas que se aplicaron a 261 empresas seleccionadas al azar. Por su parte, las hipótesis fueron contrastadas mediante la generación de un modelo de ecuaciones estructurales de segundo orden, con el fin de extraer la mayor información de las covarianzas existentes entre las variables analizadas. Los resultados muestran que la influencia del entorno institucional existe, sobre todo por el aspecto regulativo, e incide de mayor manera en cómo las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Aguascalientes se están relacionando con otros actores económicos; esto repercute en hallazgos importantes acerca de la hostilidad para la operación de las firmas y su posición emprendedora. Finalmente, las conclusiones que se obtuvieron de los resultados pretenden cambios trascendentales en nuevas directrices para el ejercicio de los creadores de políticas públicas, con el objetivo de que diseñen un ambiente institucional eficiente para el éxito de las empresas.

Abstract

This study was made in Aguascalientes, one of the states with the highest growth in recent years in Mexico. With an institutional based view, I analyzed two fundamental business skills to development, transfer and build up the resources of micro and small enterprises: entrepreneurial orientation and their networks. The research questions of which the objectives and research hypotheses were established are: What is the influence of institutional burdens in the networks of small and micro enterprises in the city of Aguascalientes? What is the influence of institutional burdens in the entrepreneurial orientation of small and micro enterprises in the city of Aguascalientes?

Therefore, it is founded on the theoretical framework for resource-based theory as a consequence of the institutional economic theory, which shapes the resulting business skills depending on the institutional environment. The methodology used was causal-correlational, transversal and not experimental. The original data collected was from 261 randomly selected companies. The hypotheses were contrasted with the generation of a model of structural equations of second order, in order to extract more information from existing covariance between the variables analyzed.

The results show the existing influence of the institutional environment, especially for the regulatory aspect, which affects in a harder way micro and small enterprises', so that implies important findings about the hostility for the operation of firms and their entrepreneurial position. The conclusions drawn from the results suggest major changes in new guidelines for the exercise of public policy makers, in order to create an efficient institutional environment for business success.

Índice

Resumen.....	2
Abstract.....	4
INTRODUCCIÓN	10
CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	12
Problemática	12
Aspectos institucionales en Aguascalientes.....	24
Preguntas de Investigación	29
Objetivos de la investigación.....	30
Justificación	30
Hipótesis	34
Delimitación.....	35
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO	37
Teoría Económica Institucional	37
Definición de los aspectos institucionales	44
Teoría de Recursos y Capacidades	53
Orientación emprendedora.....	59
Redes de la Empresa	68
Efectos de los aspectos institucionales sobre las variables de estudio	79
Efectos de los aspectos institucionales en las Redes de la empresa	82
Efectos de los aspectos institucionales en la Orientación Emprendedora	86
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	90
Diseño de investigación	90

INTRODUCCIÓN

Hipótesis	91
Unidad objeto de estudio	91
Determinación de la muestra	92
Esquema de Muestreo y Técnicas de recolección de información	94
Diseño del cuestionario.....	96
Conceptualización y operacionalización de las Variables	97
Metodología de los modelos de ecuaciones estructurales	101
Conceptos básicos.....	102
Notación del modelo estadístico	103
Modelo de medición	105
Pruebas de bondad de ajuste	108
Representación gráfica.....	110
Modelo de la investigación.....	112
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	120
Análisis descriptivo de las variables.....	120
Resultados del modelo propuesto	136
CONCLUSIONES	156
Limitaciones y recomendaciones para futuras investigaciones	166
ANEXO B.....	194
Análisis de fiabilidad y validez.....	194

Índice de Cuadros

Cuadro 1. Aspecto regulativo por el Doing Business	14
Cuadro 2. Aspecto regulativo en el índice de competitividad	15
Cuadro 3. Aspectos normativo y cognitivo del Global Entrepreneurship Monitor (2014) ..	16
Cuadro 4. Demografía de las empresas	25
Cuadro 5. Investigación sobre instituciones, orientación emprendedora y redes de las empresas.....	30
Cuadro 6. Programas de fomento empresarial y vinculación (Periodo 2010-2012).....	32
Cuadro 7. Apoyos del Fondo PYME por ejercicio	33
Cuadro 8. Empresas de diez o menos asalariados alrededor del mundo (en miles)	35
Cuadro 9. Las maneras de institucionalizar las reglas	39
Cuadro 10. Diferencias del Enfoque Institucional al Enfoque Neoclásico.....	40
Cuadro 11. Diferencias del viejo y nuevo institucionalismo	42
Cuadro 12. Características de las instituciones en el viejo y nuevo institucionalismo.....	42
Cuadro 13. Análisis teórico del Enfoque institucional	47
Cuadro 14. Conceptualización de los aspectos institucionales.....	48
Cuadro 15. Análisis teórico de los recursos y capacidades de las microempresas	54
Cuadro 16. Comparación de las características de los recursos	57
Cuadro 17. Conceptualización de la variable Orientación Emprendedora	63
Cuadro 18. Conceptualización de la variable Redes de la Empresa	74
Cuadro 19. Énfasis de los pilares institucionales.....	79
Cuadro 20. Móvil de los pilares institucionales.....	80
Cuadro 21. Cargas institucionales relacionadas al mercado.....	81
Cuadro 22. Sectores productivos	94

INTRODUCCIÓN

Cuadro 23. Operacionalización de las variables.....	97
Cuadro 24. Estimación de modelos de ecuaciones estructurales.....	107
Cuadro 25. Pruebas de ajuste.....	108
Cuadro 26. Sector empresarial versus perfil del dueño	121
Cuadro 27. Tamaño versus perfil del dueño.	123
Cuadro 28. Antigüedad versus perfil del dueño	125
Cuadro 29. Empresas familiares versus perfil del dueño.....	126
Cuadro 30. Estadísticos descriptivos del aspecto regulativo	128
Cuadro 31. Estadísticos descriptivos del aspecto normativo.	129
Cuadro 32. Estadísticos descriptivos del aspecto cognitivo.	131
Cuadro 33. Estadísticos descriptivos de las redes de la empresa.....	133
Cuadro 34. Estadísticos descriptivos de la orientación emprendedora.....	135
Cuadro 35. Comparación de las cargas estandarizadas	137
Cuadro 36. Contrastes de hipótesis.....	149
Cuadro 37. Alfa de Cronbach	195
Cuadro 38. Tipos de validez	195
Cuadro 39. Correlaciones de los aspectos institucionales	196
Cuadro 40. Correlaciones de las redes de la empresa.....	197
Cuadro 41. Correlaciones en la orientación emprendedora.....	198
Cuadro 42. Estimaciones del AFC.....	199
Cuadro 43. Estimaciones del AFC ajustado	202
Cuadro 44. Test de intervalo de confianza	204
Cuadro 45. Test de la Varianza Extraída	205
Cuadro 46. Índices de ajuste.	206

Índice de Figuras

Figura 1. Tasas de TIL* y TOSI** contra PO***	25
Figura 2. Construcción de las instituciones	45
Figura 3. Citas cada año de los aspectos institucionales.....	50
Figura 4. Estrategia de Tríada.....	57
Figura 5. Influencia de la Orientación Emprendedora en el Desempeño	66
Figura 6. Cargas y motivaciones institucionales	81
Figura 7. Simbología de los MES	111
Figura 8. Modelo general de ecuaciones estructurales	112
Figura 9. Modelo estructural de los objetivos de investigación.	115
Figura 10. Modelos de medida de las variables latentes exógenas.....	116
Figura 11. Modelos de medida de Redes de la Empresa	117
Figura 12. Modelos de medida de la Orientación Emprendedora	117
Figura 13. Modelo estructural de investigación.....	119
Figura 14. Composición de los sectores	121
Figura 15. Tamaño de empresa por empleados	123
Figura 16. Antigüedad de la empresa	124
Figura 17. Empresas familiares	126
Figura 18. Cargas estimadas en el Modelo estructural	153
Figura 19. RBV resultante del ambiente institucional	165

INTRODUCCIÓN

La economía tradicionalmente ha tenido en la sociedad la función de ser la ciencia que señale la dirección en materia empresarial. En el caso de la teoría económica a modo de principios y enunciados no es la excepción, pues ésta sistematiza la realidad con base en leyes científicas que enmarcan la complejidad de los hechos. Por su parte, la teoría económica institucional establece el impacto que tienen sus cargas regulativas, normativas y cognitivas en las capacidades de las micro y pequeñas empresas. Dichas cargas representan los determinantes del ambiente donde se desarrolla una empresa.

Conforme a los análisis teóricos y empíricos que se han realizado hasta el momento, a nivel internacional hay micro y pequeñas empresas que están siendo afectadas por el entorno de manera social, política y económicamente. De modo específico, se encontraron evidencias que permiten demarcar el vínculo de las instituciones con la generación de capacidades empresariales, tales como la orientación emprendedora y las redes de trabajo que llegan a originar una empresa. La falta de análisis en México de un enfoque multiteórico es una aportación yuxtapuesta del presente estudio, donde se combinan la teoría institucional y la de recursos y capacidades. Las pequeñas y micro empresas que se consideran para realizar el estudio están determinadas en la base de datos del Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE)¹ (INEGI, 2013b).

En el primer capítulo se dedica, en gran parte, a presentar la problemática que involucra a las variables de estudio. Derivado de ello, se plantean las preguntas generales y específicas, los objetivos generales y específicos, las hipótesis de estudio que fueron contrastadas, así como la justificación con el fin de visualizar la necesidad de atender la problemática señalada. Además, se establece la delimitación, donde se puntualiza el alcance de la investigación en el ámbito empresarial.

¹ Fuente de datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) con información de las empresas establecidas en México sobre sus actividades económicas, tamaño y área geográfica.

Como resultado de la revisión de la literatura, en el segundo capítulo se expone el marco teórico. En éste se desarrolla la Teoría Económica Institucional, su proceso histórico y las definiciones de los aspectos institucionales. De igual manera, se despliega la Teoría de Recursos y Capacidades, con la cual se fundamentan las variables Orientación Emprendedora y Redes de la Empresa. Asimismo, se muestra un análisis de las investigaciones empíricas que se han realizado alrededor del mundo sobre los efectos que tienen los aspectos institucionales en las variables mencionadas. En el tercer capítulo se explica la metodología de investigación, la cual consta del diseño de investigación y la hipótesis planteada que se contrastó, además de la información de la población, la determinación de la muestra, el esquema de muestreo y la técnica de recolección de información utilizada, que se obtuvieron con referencia a la unidad de análisis. También se presenta el cuestionario utilizado que se generó a partir de la conceptualización y operacionalización de las variables observables y latentes. Una sección se enfoca a la metodología de los modelos de ecuaciones estructurales, donde se definen conceptos básicos, la notación del modelo estadístico, las pruebas de bondad de ajuste y la representación gráfica adecuada. Al final, se postula el modelo de investigación a partir de la metodología anteriormente relatada, que está compuesta del modelo de medida y el modelo de ecuaciones estructurales de investigación.

Por su parte, en el cuarto capítulo se muestran los resultados obtenidos. Se comienza con los estadísticos descriptivos del perfil de las empresas y dueños, así como con los aspectos institucionales, las redes de trabajo y la orientación emprendedora. Después se presentan los resultados del modelo propuesto, las cargas factoriales y las betas estandarizadas de las hipótesis contrastadas. Como complemento, se efectúa, la discusión de los mismos resultados a partir de la revisión de la literatura, la cual se realiza de forma descriptiva, y la relación causa-efecto que se planteó desde la problemática.

Las conclusiones se formulan en el último apartado del presente documento, donde se analizan los resultados y las discusiones abordadas en el anterior capítulo, haciendo hincapié en la relación de las variables analizadas. También se definen las limitaciones que a lo largo de la investigación emergieron por cuestiones teóricas, metodológicas y empíricas. Finalmente, se ofrecen nuevas líneas de investigación como recomendaciones para trabajos futuros donde se involucre la problemática analizada.

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En esta sección se define el problema existente en el ámbito institucional que afecta a las redes de trabajo y a la orientación emprendedora de las micro y pequeñas empresas. A partir de resultados de organismos internacionales y nacionales, así como de investigaciones generadas con un enfoque institucional, se da un esbozo de la problemática para delimitar las implicaciones que tienen los aspectos institucionales en las capacidades de las empresas. Posteriormente, se plantean los elementos clave para realizar una investigación, es decir: las preguntas, los objetivos, las hipótesis y la justificación.

Problemática

En un entorno económico interactúan actores económicos, como personas, familias, empresas y gobierno, en el que las decisiones individuales de estos agentes son guiadas por condiciones generales. La economía permite visualizar y desentrañar esta realidad para simplificarla y clasificarla; en este sentido, varios autores concuerdan que los sistemas simbólicos del comportamiento social se combinan con la elección racional de los individuos, y de esta forma, las interacciones se van ajustando a las restricciones sociales formales e informales de manera recursiva, generando un isomorfismo al comportamiento general de los individuos de una sociedad (DiMaggio y Powell, 1983:148; North, 1990; Scott, 2001). Como se puede entender, el objetivo principal de esta teoría es reducir el costo de las interacciones para que no haya fricción entre los sujetos que se interrelacionan de una u otra manera; por esta razón, se debe dar solución a los problemas que se enfrenta un actor, de la forma más rápida, sencilla y económica, pues el descuido de los costos de transacción generan ramificaciones en las interacciones que ralentizan los beneficios individuales y, por ende, los beneficios colectivos.

Los entes económicos construyen maneras de reducir los costos a través de la repetición y ejecución de las mismas, logrando con esto que el entorno se vuelva menos incierto, porque se ordenan y se coordinan hacia un objetivo en común. A dichas maneras de ordenamiento y

coordinación se les llaman instituciones. En tal sentido, el entendimiento de las instituciones debe ser de forma multidimensional y sistemática para que comprenda todo el ambiente.

Scott (2001) categorizó el ambiente institucional en los componentes regulativo, normativo y cognitivo. El aspecto regulativo se entiende como el conjunto de leyes y reglas en un ambiente nacional que promueven o restringen el comportamiento de los agentes económicos (Kostova, 1999). Mientras que el elemento normativo hace referencia a las estructuras sociales preexistentes que determinan la confianza de la sociedad depositada en el sector empresarial (Henisz y Levitt, 2011). Por su parte, el componente cognitivo representa el conocimiento social que se comparte de manera general y se asocia a las habilidades empresariales que identifican el reconocimiento y explotación de una oportunidad de negocio (Stenholm, Acs y Wuebker, 2013)². Los tres aspectos son importantes porque demarcan la forma en que las empresas interactúan unas con otras y estimulan el desarrollo local, regional y nacional (Ortega, Kamiya y Fagre, 2013). Al evaluar esas tres dimensiones, se reconocen las oportunidades, los impedimentos y las expectativas de los negocios que configuran la percepción positiva o negativa que la población tiene hacia el tejido empresarial que motiva o desalienta las iniciativas empresariales (Global Entrepreneurship Monitor, 2014).

Diferentes organismos han analizado los aspectos institucionales en el mundo. Por ejemplo, el Banco Mundial (2015a) generó el estudio Doing Business, donde analiza el papel del aspecto regulativo que afecta a las empresas en las diversas economías mundiales; utiliza once indicadores para examinar la facilidad de hacer negocios basándose en el trabajo de De Soto (1987). Estos indicadores son evaluados por un conjunto de factores de medición en una escala del 0 al 100 – en el cual el 0 representa el peor desempeño-, aplicados a 189 economías. En el Cuadro 1 se presenta la clasificación del estudio Doing Business de los países con la mejor facilidad de hacer negocios según la evaluación del aspecto regulativo de las economías, que se define como el constructor de un entorno propicio para la actividad empresarial. En esta línea, la carga regulativa institucional exige de procedimientos eficientes

² En los aspectos normativo y cognitivo, aún no se ha encontrado evidencia empírica, por lo que, en el subcapítulo “Análisis cualitativo de la problemática de las cargas normativas y cognitivas en la ciudad de Aguascalientes”

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

y robustos para establecer legislaciones transparentes y fáciles de aplicar. El estudio concluye que las economías mejor clasificadas desarrollan el sector privado de forma dinámica, libre y eficiente, lo que repercute en el mejor desempeño de las empresas. En este rubro, México se clasificó en el lugar 39, situación que se ve reflejada en el impacto de la competitividad de las empresas formales.

Cuadro 1. Aspecto regulativo por el Doing Business

Lugar	Banco Mundial (2015b)
	Aspecto Regulativo
Singapur	1
Nueva Zelanda	2
China	3
Dinamarca	4
Corea del Sur	5
Noruega	6
EUA	7
Reino Unido	8
México	39

Fuente: Elaboración propia a partir del Banco Mundial (2015a).

De igual forma, el Banco Mundial (2015b) efectuó el estudio Doing Business en las entidades federativas de México, para proporcionar mediciones cuantitativas del aspecto regulativo que afecta a las empresas locales, y por tanto, contribuir a establecer un diseño de regulaciones eficientes, accesibles y de sencilla aplicación. De los resultados obtenidos, Aguascalientes se coloca en la posición número dos, debajo de Colima, pues según el informe, el desempeño del aspecto regulativo favorece a hacer negocios en la entidad.

En el Cuadro 2 se observa la clasificación de los países mejor evaluados sobre su competitividad, con base en el índice que publicó el Instituto Mexicano para la Competitividad (2014). Este índice evalúa la competitividad de 46 economías utilizando diez subíndices, de los cuales cinco son indicadores de carga institucional: sistema de derecho, economía estable, sistema político, factores eficientes y eficiencia gubernamental, y fueron medidos con una escala de 0 a 100, donde un valor más alto significa una mejor calificación del país. México obtuvo posiciones intermedias: el subíndice mejor catalogado fue la economía estable y dinámica, con una posición 21 y una puntuación de 70.45; y el peor evaluado fue el de mercados de factores eficientes, con una posición 39 y una puntuación de 27.68.

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Si bien con el índice de competitividad {Instituto Mexicano de la Competitividad, 2014 #3} se informa y estudia de manera más profunda la carga regulativa, al analizar la eficacia de las políticas gubernamentales, el análisis sólo se ejecuta con paneles de expertos, y por otra parte, no está tomando en cuenta la carga normativa y cognitiva de las instituciones que promueven el desarrollo de las pequeñas y micro empresas. Aun así, el organismo concluye que hay un rezago en el ambiente regulativo —la falta de legitimidad, la calidad de la regulación y la carencia de protección a la propiedad privada, así como el costo de tener un negocio y la deficiente interacción con las autoridades gubernamentales—, aspecto primordial que afecta la competencia entre los agentes económicos.

En el mismo sentido, según el índice de competitividad, por entidad federativa de la república, Aguascalientes se considera como un estado con un gobierno eficiente y regulaciones apropiadas para el cumplimiento de contratos y registros de propiedad y construcción; sin embargo, como en la mayoría de las regiones del país, con sistemas políticos y economías inestables que desestimulan el desempeño de las empresas.

Cuadro 2. Aspecto regulativo en el índice de competitividad

Lugar	Aspecto Regulativo
Suiza	1
Singapur	2
EUA	3
Finlandia	4
Alemania	5
Japón	6
China	7
México	61

Fuente: Elaboración propia a partir del {Instituto Mexicano de la Competitividad, 2014 #3@@author-year}.

Tanto los informes Doing Business, realizados anualmente por el Banco Mundial (2015a, 2015b), como el índice de competitividad, efectuado por el Instituto Mexicano para la Competitividad (2014), sólo consideraron el aspecto regulativo de las regiones; sin embargo, es necesario demostrar que los componentes normativo y cognitivo también tienen influencia en el desempeño de las micro y pequeñas empresas, por lo que es necesario complementar información sobre los mismos. El organismo internacional Global Entrepreneurship Monitor³ (2014) es el único que ofrece evidencia sobre las cargas normativas y cognitivas de

³ GEM

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

las instituciones a nivel mundial; asimismo, pero de manera deficiente, en México, sin especificar cuáles son, sólo seis entidades federativas han sido consideradas para realizar estudios sobre las instituciones.

En lo tocante al aspecto normativo, es valorado por tres indicadores: percepción de la sociedad sobre una carrera como emprendedor; si la sociedad cree que el emprendedor tiene un alto estatus; y por último, la atención que los medios de comunicación brindan a los emprendedores. En conjunto, las tres percepciones determinan la atracción y visibilidad de la actividad emprendedora, pues mientras mejor sea la percepción social existe una mayor posibilidad para el emprendedor de adquirir inversionistas, proveedores y consejeros. Los indicadores son representados en porcentaje y evalúan a las economías mediante tres bases principales: factores, eficiencia e innovación. Los resultados del estudio muestran la percepción social de los países, en los cuales, se puede observar que el elemento normativo de México ha sido más restrictivo que en los países como China, Singapur, Estados Unidos de América, Reino Unido y Noruega; esto denota que el entorno redunda en la confianza para las empresas por parte de inversionistas, proveedores y consejeros de las economías, por lo que se puede concluir que las economías se enfocan a incrementar la eficiencia de sus sectores económicos (Ver Cuadro 3).

Cuadro 3. Aspectos normativo y cognitivo del Global Entrepreneurship Monitor (2014)

Lugar		Aspecto Normativo	Aspecto Cognitivo
Economías basadas en la eficiencia	México	49.83	37.35
	China	69.3	30.93
Economías basadas en la innovación	Singapur	64.57	21.73
	EUA	69.93	36.5
	Reino Unido	64.53	30.35
	Noruega	70.85	34.15

Fuente: Elaboración propia a partir de la literatura consultada.

Respecto del aspecto cognitivo, éste se mide en la metodología GEM a través de cuatro indicadores: 1) se perciben buenas oportunidades de iniciar un negocio en los próximos seis meses; 2) se tienen habilidades necesarias para comenzar un negocio; 3) se cuenta con una actitud positiva ante el fracaso; y 4) existen planes de iniciar un negocio en los próximos tres años. Estos indicadores tienen la finalidad de medir en porcentaje las perspectivas, que juegan un papel importante en la decisión de emprender; así, las instituciones cognitivas afianzan los resultados de los aspectos regulativos y normativos, lo que quiere decir que las

percepciones personales potencializan las percepciones regulativas y normativas. En México se observa que las percepciones y habilidades personales se ven detenidas por el miedo a fracasar sin importar cuán calificado esté un emprendedor para identificar oportunidades y sus propias capacidades.

Además de los estudios realizados por el {Banco Mundial, 2015 #167@@author-year}, el {Instituto Mexicano de la Competitividad, 2014 #3@@author-year}, y el {Global Entrepreneurship Monitor, 2014 #287@@author-year}, existen otros análisis que enfatizan el rol de las instituciones en el desempeño de las empresas. Sobre esta situación, Serrano (2005) analizó las diferencias institucionales de México y Japón, destacando las condiciones que poseía en ese año el país japonés; de tal modo resaltó que las empresas desarrollaron instituciones para el intercambio de información, y el gobierno a su vez trabajó con personal experto de líderes y asociaciones industriales, lo que proveyó un enfoque empresarial a las políticas públicas que promovió el desarrollo económico. Así, Japón mantiene una diferencia de 39 años en leyes de mejora empresarial, sumando a ello que no existe la ambigüedad legislativa.

Por el contrario, en México, la legalidad local, estatal o nacional a las que están premeditadas las micro y pequeñas empresas provocan que satisfagan altos costos en su cumplimiento; en este sentido, se calcula que los costos de las regulaciones representan un 58%, y se considera que para sufragarlos, la empresa en ocasiones tiene que recurrir a personal calificado que les apoye en la comprensión de las regulaciones (Fajnzylber, Maloney y Montes-Rojas, 2011). Por tanto, actualmente las empresas micro y pequeñas son organizaciones endebles (Pavón, 2010) que no se han cuidado apropiadamente y ello se ve reflejado en las políticas públicas que las promueven sin haber generado previamente un ambiente adecuado para su desarrollo (López-Zafra, 2010).

En esta divergencia institucional, es necesario mencionar que para las micro y pequeñas empresas es aún más insoslayable el efecto que tiene este ambiente institucional; sobre esta base, Levie y Autio (2011) concluyeron en su estudio que en los países emergentes existe mayor probabilidad de que los aspectos institucionales repercutar en su operación. En esta

línea, los beneficios que provienen de la formalización de los negocios se han convertido en un obstáculo, en lugar de un aliciente (Fajnzylber *et al.*, 2011).

Existen investigaciones científicas que han examinado el impacto de las instituciones en las pequeña y micro empresas. Por su parte, Ingram y Silverman (2002); Baker, Gedajlovic y Lubatkin (2005); Saavedra, Tapia y Aguilar (2013) aseveran que hace falta profundizar en los factores institucionales que afectan a las oportunidades de las empresas más pequeñas, y principalmente la manera en que emprenden. Los autores concuerdan en tres afirmaciones: 1) de forma regulativa las naciones tienen la necesidad de posibilitar una repartición equilibrada de oportunidades para potenciales emprendedores; 2) de manera normativa se debe partir de la confianza que tiene la sociedad en las firmas porque facilita el conseguimiento de recursos y capacidades para el desarrollo de las empresas que permiten el establecimiento de redes de trabajo con mayor certidumbre; y 3) de modo cognitivo se requiere del conocimiento social empresarial que favorezca la convicción de las empresas por tener habilidades, valores y aptitudes generales que empujan a la firma ante los efectos del entorno económico y social.

Troilo (2011) precisó en su investigación cómo el aspecto regulativo influye a las empresas a una mayor aspiración de crecimiento e innovación tecnológica —, argumentando ello con un panorama inverso, donde los procedimientos y contratos de cumplimiento excesivos reducen el crecimiento de la aspiración emprendedora. Asimismo, Li y Zahra (2012) consideran que las instituciones formales o, en este caso, el aspecto regulativo, estimula a los componentes cognitivos y normativos, permitiendo que exista certidumbre, confianza y colectivismo, y esto a su vez, incentivan a los actores económicos a afrontar el riesgo de capital de una forma positiva para la creación y crecimiento de las empresas. Estos últimos dos autores demostraron y determinaron que en países desarrollados⁴ se tienen instituciones formales que promueven instituciones informales que incitan a las empresas.

⁴ Estados Unidos de América, Canadá, Australia, Reino Unido, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Hong Kong, Irlanda, Israel, Japón, Corea del Sur, Holanda, Singapur, España y Suecia.

Por otro lado, Ahlstrom y Bruton (2010), al igual que Chadee y Roxas (2013) revelaron que en economías como Rusia⁵, el incremento de los impuestos ha generado que más empresas busquen la informalidad para evadir al gobierno; asimismo, que los factores regulativos, como trámites, impuestos, estado de derecho y la prioridad gubernamental, han tenido un efecto negativo en el desempeño y la capacidad de innovación de las empresas. Significa entonces, que los aspectos institucionales así como incentivan el desarrollo de las empresas, también afectan el crecimiento de éstas. Como señala J. Estrada (2007), cambios importantes en los aspectos institucionales provocan la superación del atraso productivo; también especifica que en Corea del Sur se promueve y fortalece el funcionamiento del mercado, teniendo como prioridad principal proteger la economía interna para lograr las bases de una reciprocidad entre el Estado y las empresas (Acemoglu y Robinson, 2013). Otro ejemplo del poder del Estado como incluyente o excluyente es la República Popular China, en la cual hubo una transformación económica e institucional, donde se reinventaron las reglas del juego económico para una inserción globalizada (González, 2007).

Berrone, Gertel, Giuliadori, Bernard, y Meiners (2014) realizaron una investigación en Argentina en la cual se determinó que existe una relación positiva entre el soporte público, la disposición y las consecuencias del soporte recibido (como apoyo empresarial, subsidios nacionales, estatales o locales, programas de capacitación, incubadoras, financiamiento, etc.). Los autores concluyeron que los países con una economía inestable, alto desempleo y eficiencia judicial baja son tendientes a ser pobres y promueven el desempleo, las empresas son menos innovativas, menos exitosas y regularmente están localizadas en provincias.

En otras ideas específicas sobre las implicaciones del clima institucional, Cayo (2013) destacó que los micronegocios tienen claridad sobre la fiscalización en México. Gutiérrez, Valencia y Corral (2010) arguyeron que durante la aplicación del Impuesto Empresarial a

⁵ País del grupo de los BRICS: Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica. Países principales de los mercados emergentes, definidos así por el economista Jim O'Neill, el cual tomó un país de cada continente ("Países BRICS: una nueva relación internacional," 2014).

Tasa Única (IETU)⁶, las empresas encuestadas opinaban que la aplicación del impuesto aumentaba la carga administrativa del personal; de igual forma, que la gran cantidad de leyes que cumplir y cambios constantes hacen que la legislación sea una carga. En esta nación, se han formado numerosas instituciones para solventar las deficiencias de las firmas más pequeñas, pero con una fundamentación dirigida hacia políticas “propobres” (Berrone *et al.*, 2014), que descuidan las capacidades que condicionan el desempeño empresarial (Gómez Villanueva, 2008; Zafer y Zehir, 2011).

Como se puede observar, en esta línea de pensamiento, La economía institucional señala como base de su progreso al conocimiento y a la utilización del entorno para hacer eficiente el uso de los recursos, así como el desarrollo de capacidades; en este sentido, la adaptabilidad al ambiente es determinada por la capacidad de los propios procesos internos que tienen las empresas más pequeñas en sus recursos propios y la combinación de los mismos (Bagley, 2006; Carmen, 2010). Al analizar los recursos y capacidades de una empresa cuando esta surge por necesidad y no por oportunidad, es imprescindible llevar propuestas que den información a aquello que está incidiendo en el enfoque de las capacidades; por tal motivo, se deben tomar en cuenta las percepciones, que reflejan la realidad de las condiciones prevalecientes de las empresas, y el análisis de los tres aspectos institucionales, los cuales permiten medir la influencia que tienen con el mejoramiento de las habilidades empresariales.

La orientación emprendedora y las redes de las empresas son cualidades que utilizan como fundamento de la teoría de recursos y capacidades (Aragón y Rubio, 2005; Ferreira, Garrido y Fernández, 2011; Gómez Villanueva, 2008; Jaramillo, Morales, Escobedo y Ramos, 2013; Masakure, Henson y Cranfield, 2009). Los aspectos institucionales tienen impacto en la forma en que las empresas perciben el conocimiento, el entorno, la asunción de riesgos y la proactividad, por eso mismo, el interés brota del comportamiento socialmente aceptado que modula la orientación emprendedora y concede el acceso a recursos para las empresas (Bowen y De Clercq, 2008; Bruton, Ahlstrom y Li, 2010; Miller y Breton-Miller, 2011;

⁶ El objetivo del IETU (Impuesto Empresarial a Tasa Única) fue el de gravar la percepción efectiva de ingresos de las personas física y morales en el país ("Lunes 1 de octubre de 2007," 2007). Ésta es una legislación ya discontinuada para el ejercicio de una empresa; su vigencia fue exactamente de seis años, del 1 de enero de 2008 al 31 de diciembre de 2013.

Roxas y Chadee, 2013; Tang y Hull, 2012). Como ejemplo se encuentran los nexos que tienen las organizaciones con agentes económicos, las cuales son desprotegidas por los aspectos institucionales en las economías en transición, siendo éstas una capacidad empresarial para el desarrollo, transferencia y fortalecimiento de recursos y capacidades (Avgerou y Li, 2013; De Clercq, Danis y Dakhli, 2010; Lau y Bruton, 2011; Su, Xie y Wang, 2013; Yiu, Lau y Bruton, 2007).

La influencia de los aspectos institucionales en la orientación emprendedora

Una empresa con una orientación emprendedora alta asume riesgos, de igual forma, innova para sortear los efectos del ambiente y tiene la visión de anticiparse al mercado para adaptarse al dinamismo y hostilidad que los aspectos institucionales puedan tener en ella. Estudios empíricos a lo largo del mundo analizan la influencia de las cargas institucionales en la capacidad de emprender. Por ejemplo: Van Stel, Storey y Thurik (2007) señalan en su estudio que en los países⁷ con regulaciones gravosas o pesadas, los empresarios tienen una actitud reacia a registrar sus empresas y están dispuestos a operar en la informalidad. Un resultado más inquietante que descubrieron es que los países “más regulados” son también los más pobres. De acuerdo con el estudio, en México una empresa tarda 58 días en promedio para poder hacer la apertura de un negocio, lo que sitúa al país entre los cinco peores países en trámites empresariales. Holanda, Francia, Canadá, Alemania y Estados Unidos de América reflejan un naciente emprendedurismo favorecido por las regulaciones y los controles legales; en estos países, el índice de oportunidad de negocio es alto, por lo que los emprendedores radicados en estos países emprenden porque se detectó una oportunidad que puede ser explotada y no porque sea una necesidad.

Por su parte, Valdez y Richardson (2013) examinaron empíricamente, de manera longitudinal, la influencia de los aspectos regulativo, normativo y cognitivo en la capacidad

⁷ Los países considerados para el análisis fueron: Alemania, Argentina, Australia, Austria, Bélgica, Brasil, Canadá, Chile, China, Croacia, Dinamarca, Eslovenia, España, Estados Unidos de América, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Islandia, Italia, Jamaica, Japón, Letonia, México, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Reino Unido, Singapur, Sudáfrica, Suecia, Suiza, Tailandia y Venezuela.

emprendedora de los países que forman parte del GEM. Los resultados que arrojó la investigación dibujan que los tres componentes tienen un impacto en la competitividad emprendedora; sin embargo, se advierte que en futuras investigaciones es necesario analizar la relación del aspecto regulativo con el apoyo en la formalización de empresas, esto es, porque hay indicios de que las empresas iniciadas por necesidad recurren a la informalidad como primera opción.

Gupta *et al.* (2012) efectuaron un estudio sobre el ambiente institucional de Brasil, China, India y Corea del Sur y la capacidad emprendedora que tienen para identificar, evaluar y explotar nuevas oportunidades en las empresas. La recolección de datos fue a través de encuestas en los cuatro países y las variables estudiadas fueron sometidas a un análisis de ecuaciones estructurales. Los resultados obtenidos revelan que Brasil fue el país que obtuvo índices inferiores en el emprendimiento debido al aspecto cognitivo. Por otro lado, India obtuvo índices superiores a los otros países, siendo beneficiada por la inversión en educación; sin embargo, el aspecto regulativo es bajo y afecta el desempeño de sus emprendedores. También se manifiesta que el aspecto regulativo tiene una tendencia en estos países a “desburocratizarse”, por lo que cada vez es más fácil abrir nuevos negocios y desarrollar capacidades emprendedoras, aunque las diferencias culturales impactan en las percepciones sociales de éstas.

Tang y Hull (2012) compararon las diferencias de las empresas chinas con las provenientes de economías occidentales, sobre todo en la influencia que tiene un ambiente competitivo y hostil a la orientación emprendedora de las empresas. Así, se destaca cómo en Occidente las compañías adoptan una postura de innovación constante para sobrevivir a la competencia; mientras que las compañías chinas no aprovechan las oportunidades a causa de la desprotección de los derechos y la propiedad intelectual, provocando una competencia injusta y generando mayores costos por parte del gobierno al tratar de controlarla. Por tanto, deducen que si bien las pequeñas empresas cuentan con las estrategias de la innovación y toma de riesgos, los encargados de las instituciones requieren fortalecerlas.

La influencia de los aspectos institucionales en las redes de las empresas

Las relaciones que se establecen al exterior de las empresas son recursos que se generan para solventar las carencias propias, con el objetivo de alcanzar las metas planteadas (Wills-Johnson, 2008); siendo ésta la forma más factible de tener activos intangibles para crear ventajas competitivas dentro de ambientes institucionales hostiles; al respecto, Yiu *et al.* (2007) afirman que el entorno institucional afecta el rol de las redes de trabajo de las empresas, como un mecanismo de sustitución en las insuficiencias del marco legal y de una estructura política estable; las redes complementan las deficiencias que el mercado tiene en el desarrollo de productos, capital financiero, *know-how* en gestión empresarial y emprendedurismo. Los autores demostraron que la expansión empresarial viene precedida de la configuración institucional.

De Clercq *et al.* (2010) investigaron en 14 países si las redes de trabajo se restringen por las condiciones institucionales y si funcionan como sustitutas de aspectos institucionales. Los estudiosos infieren que la manera en que las empresas se asocian se ve influida en cómo el ambiente institucional evoluciona. Asimismo, se encontró evidencia que el aspecto regulativo afecta a las redes empresariales de forma positiva, mientras que los aspectos normativo y cognitivo lo hacen de negativamente; ello sugiere que las relaciones se ven afectadas por la desconfianza e ideas de la sociedad sobre el desempeño de las empresas.

Por su parte, Lau y Bruton (2011) determinaron que en China y Rusia las redes de trabajo son una clave elemental en el éxito empresarial, y en este sentido, los arreglos institucionales son especialmente influyentes en economías en transición porque las empresas enfrentan hostilidad en su operación diaria, por lo cual, las limitaciones institucionales son saldadas con las asociaciones que establezcan las empresas. Los autores concluyeron que hay efectos institucionales que hacen que las empresas establezcan sus orientaciones estratégicas y el desempeño que éstas puedan tener; por lo tanto, son determinantes para el comportamiento empresarial.

En esta misma dirección, Avgerou y Li (2013) señalan que las microempresas, de China en este caso, generan redes de trabajo para incrementar el éxito empresarial y crear una buena reputación en la incrustación social. De tal modo, las redes de trabajo en las empresas más pequeñas forman ventajas competitivas para la gestión con grandes corporaciones; ahí los mecanismos culturales, sociales y organizacionales que constituyen la configuración

institucional delimitan la forma en la que los micronegocios llevan sus relaciones en la incorporación social. En otro estudio, elaborado en el mismo país, Su *et al.* (2013) plantean que los factores institucionales deben estar en consideración cuando se analizan las relaciones de las empresas, porque explican el valor de la administración de sus redes de trabajo.

Específicamente para el caso de México, la investigación de Sukiassyan y Nugent (2008), basada en la información que proporciona la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN)⁸, precisa que uno de los conflictos más grandes que enfrenta la empresa micro y pequeña es la gravosa regulación, lo que ha provocado un impacto negativo en la formalización de asociaciones, y sin embargo, el acceso a redes con otras empresas del mismo sector, es la forma más idónea para conseguir financiamiento. Se señala también que aun cuando el sistema judicial y los costos de regulación delimiten la formalización de las empresas, la relación con sus proveedores y clientes llega a influir en la formalización de las mismas; ejemplo de ello es que las situaciones como no cobrar por adelantado, clientes y proveedores de gran tamaño, mayor formación académica y locales establecidos hacen que una microempresa se incline por formalizarse. Entonces, quiere decir que las redes llegan a ser un estímulo para cambiar los aspectos institucionales.

Aspectos institucionales en Aguascalientes

Como se mencionó líneas arriba, organismos internacionales como el Banco Mundial (2015b) y el Instituto Mexicano para la Competitividad (2014) han posicionado a Aguascalientes como un estado que cuenta con las mejores instituciones del país —segundo y tercer lugar respectivamente—; sin embargo, el INEGI (2013a) realizó un estudio demográfico de los establecimientos encontrados en la entidad (Ver Cuadro 4). Se observó que de las empresas que abrieron en 2009, 73.27% cerraron en tres años —i.e., tres de cada cuatro cierra—. Ello hace evidente que hay una ausencia de estabilidad que les impide la

⁸ La Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN) es llevada a cabo por la cooperación de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social y el Instituto Nacional de Estadística y Geografía, con el fin de obtener información de los micronegocios sobre las principales características de recursos productivos, organización, monto y distribución de gastos e ingresos (INEGI, 2014).

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

inversión correcta en sus capacidades empresariales (Álvarez y Durán, 2009), y que la importancia en el ciclo de vida de una empresa de esta magnitud radica que en que el potencial de crecimiento es detectado en los primeros años de operación (Sanguinetti, Catanho, y Stern, 2013).

Cuadro 4. Demografía de las empresas⁹

	Empresas creadas	Empresas cerradas	Crecimiento	Cerradas/Creadas
Nacional	28.3%	22.0%	6.2	77.73%
Aguascalientes	31.8%	23.3%	8.5	73.27%

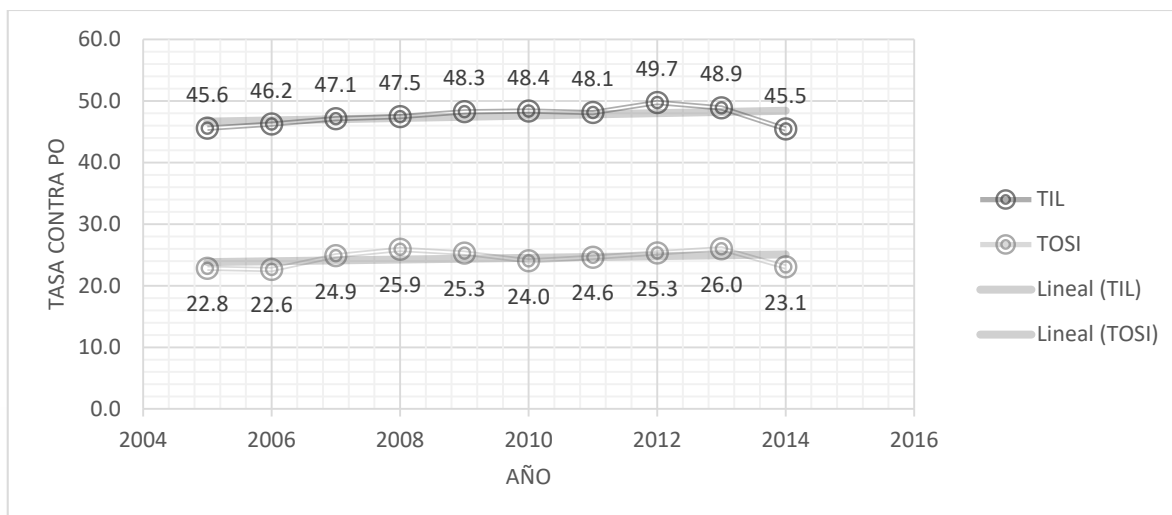
Fuente: Elaboración propia a partir de INEGI (2013a).

En Aguascalientes, así como las empresas se ven afectadas al recurrir al cierre parcial o total de su actividad económica también existe la presencia de la informalidad, considerada como el evento transitorio por el cual las empresas no recurren a requisitos legales para no afectar su subsistencia. En este contexto, Levie y Autio (2011) aseveran que en los países emergentes es más probable que entre más pequeña es una empresa le es menos significativa la legalidad y por tanto, el registro formal no es una opción para operar. En los últimos diez años en Aguascalientes se ha mantenido un ritmo constante en la informalidad; la Tasa de la Ocupación Informal está alrededor de los 45 puntos porcentuales y la Tasa de Sector Informal permanece cerca de los 24 puntos (INEGI, 2015) (Ver Figura 1). Derivado de estos resultados se indica que una de cada cuatro empresas es informal. De acuerdo con De Soto (1987), esto viene precedido de un sistema institucional que conserva restricciones improductivas y discrimina oportunidades potenciales de innovación, coordinación e interacción empresarial.

Figura 1. Tasas de TIL* y TOSI contra PO***.**

⁹ Se revisaron las micro, pequeñas y medianas empresas que abrieron en abril de 2009 para 37 meses después informar cuántas de aquellas han cerrado. Lo siguiente fue calcular el crecimiento de empresas aún activas en el periodo (INEGI, 2013a). Para observar mejor la relación entre empresas creadas y cerradas, se calculó la razón para dar un porcentaje de empresas que cerraron en los 3 años.

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA



*Tasa de Informalidad Laboral

**Tasa de Ocupación en el Sector Informal

*** Población

Fuente: Elaboración propia a partir de INEGI (2015).

Recordando lo dicho anteriormente, los resultados de las organizaciones internacionales sobre la medición de las instituciones son limitados, porque no han relacionado el impacto que tienen los aspectos institucionales en las capacidades de las empresas más pequeñas. Esto específicamente en las redes de trabajo concretadas con los actores económicos de la región —empresariales o institucionales—, así como con la capacidad emprendedora que les permita orientarse estratégicamente mediante la toma de riesgos, la innovación y siendo proactivas con la competencia.

Resulta obvio entonces que en Aguascalientes se carezca de información sobre el impacto que tienen los aspectos institucionales en las capacidades de la pequeña y micro empresa que promuevan su competitividad (Ynzunza y Izar, 2011a). No obstante, a efecto de contar con un primer panorama para la investigación presente, se realizó un estudio exploratorio previo en 42 pequeñas y micro empresas de la ciudad de Aguascalientes, con la finalidad de identificar la posición de los aspectos institucionales, así como las redes de trabajo y la orientación emprendedora.

En el primer rubro, 73.8% de las empresas encuestadas manifestó que no están de acuerdo en cómo las leyes e impuestos son aplicados de manera injusta al sector empresarial; especialmente, imperan que la mayoría de las condiciones regulativas están enfocadas para incentivar a las empresas más grandes y los costos de sobrellevarlos son insostenibles, por lo

que la mayoría de las veces el estado de derecho no se ejerce, provocando inestabilidad e inseguridad al arriesgar capital por la mala ejecución de la regulación en el sector. De igual forma, 64.3% de las empresas exteriorizó que los costos representan una barrera para su operación, pues, como se ha comentado con anterioridad, limitan el crecimiento de las empresas por la imposición de un ambiente regulativo restrictivo. Las instituciones regulativas analizadas demuestran que a pesar de las altas posiciones que los organismos internacionales posicionaron al estado, los empresarios no sienten que los aspectos estén enfocadas al estímulo de sus capacidades empresariales.

Esto último corresponde a lo concluido por Van Stel, Carree y Thurik (2005) sobre cómo el capital mínimo requerido para arrancar es la barrera de entrada más grande para los emprendedores; hasta los más capaces se ven limitados en su habilidad para aprovechar las oportunidades, innovar o competir estratégicamente. Los resultados del estudio exploratorio acerca de la orientación emprendedora demuestran que las empresas están dispuestas a aprovechar oportunidades, innovar o actuar proactivamente: 71.4% ha comercializado nuevos productos en los últimos cinco años; asimismo, opinan que mantienen una posición retadora ante la competencia en 66.3% de los casos, y 64.3% opinó que opta por una postura agresiva para aprovechar las oportunidades. Se entiende que las institucionales están restringiendo las características positivas de las empresas; situación similar a lo que manifestaron Tang y Hull (2012) sobre la influencia de un ambiente hostil que provoca una orientación emprendedora más desafiante y audaz, por la necesidad de sobrevivir y no por la detección de oportunidades acertadas que entablen el crecimiento de las pequeñas y micro empresas, aunque cuando es excesivo, lo más probable es que provoque una alta tasa de decremento en el lugar. En el estudio exploratorio se apuntalan resultados que sugieren relaciones de la carga regulativa con la capacidad emprendedora porque, como se ha mencionado, en un ambiente adverso, restringido y discriminante las empresas adoptan una posición agresiva y competitiva, pero, con carencias de conocimientos de innovación.

Respecto del elemento normativo, esto es, la confiabilidad del entorno social y empresarial en Aguascalientes, se obtuvo lo siguiente: para 66.7% empresas que fueron encuestadas, prosperar con el negocio que operan no es factible; 57.1% no están de acuerdo en que los empresarios gozan de tener una buena reputación de éxito y estatus. A la par de lo que ya se

ha mencionado, éstos son aspectos que generan confianza en el sector empresarial; si no son valorados, las interacciones que se tienen entre los diferentes actores económicos se ven afectadas por inestabilidad, inseguridad y desconfianza (Valdez y Richardson, 2013).

Los resultados en la carga institucional sugieren que el entorno empresarial es de una gran desconfianza para los pequeños y micro negocios, lo que no permite afianzar las interacciones generadas—clientes, proveedores y competidores—, y en este sentido, con demás actores económicos —universidades, bancos, gobierno o congresos—; estas conclusiones concuerdan con los resultados de la exploración en la entidad sobre la existencia de las redes institucionales, pues 69% de las pequeñas y micro empresas encuestadas manifiestan que se tiene una relación muy lejana con instituciones gubernamentales; con comités legislativos, 88.1% tiene una vinculación nula o muy lejana. Las cámaras empresariales tampoco han servido de mucho, debido a que sólo 26.2% tiene una relación cercana con ellas. Con las universidades se tiene apenas 19.1% de relación cercana, sin embargo, dos empresas manifestaron en entrevistas dirigidas que la universidad ha sido focal para la conformación de la cooperación interinstitucional. La carga normativa tiene un especial efecto en el establecimiento de redes de trabajo; por esto, es importante cimentar la influencia que tienen los aspectos en las relaciones y por qué persiste un clima de incredulidad con los actores con los que se interactúa día a día. El buen funcionamiento de esta carga estimularía el entramado empresarial que fortalece los recursos y capacidades de cada empresa para su desarrollo y consolidación en el mercado.

Por último, en el aspecto cognitivo se obtuvieron los resultados más bajos para las firmas; principalmente, 83.4% de las empresas opinan que no se tiene la habilidad para conseguir recursos para emprender, 64.3% de ellas opinaron que la mayoría de la gente no reacciona de manera acertada a buenas oportunidades de negocio y 63.8% no consideran que en el entorno institucional actual iniciar un negocio sea fácil. Los valores obtenidos apuntan que el sector empresarial no se siente preparado para llevar a cabo sus funciones dentro de su actividad empresarial; en la mayoría de los casos, desconoce los requisitos indispensables para poner un negocio y, en gran medida, las habilidades para administrarlo después de la puesta en marcha. Tales circunstancias afectan la consolidación de las micro y pequeñas empresas, porque no se incentiva el crecimiento de las capacidades que les permitiría ser

competitivas. De acuerdo con los resultados obtenidos en el estudio exploratorio, se considera y parafrasea lo que Gupta *et al.* (2012) sugieren: que las instituciones cognitivas repercuten en mayor sentido a las habilidades emprendedoras de las empresas, por lo que explorar los niveles en los que éstas se encuentran es necesario para evaluar apropiadamente el efecto que tienen en crear soporte y guía para un mejor emprendedurismo.

Avgerou y Li (2013) han manifestado que las microempresas están dispuestas a ganar sinergia con las interacciones sociales, para solucionar problemas de confianza, compartir conocimiento social y tecnológico y compartir mecanismos que les permita adaptarse mejor al sector empresarial. Sobre la construcción de relaciones cercanas, de la prueba piloto se extrajo que 92.9% la tiene con sus clientes y 83.3% de las firmas encuestadas, con sus proveedores; sin embargo, apenas 35.7% se relaciona con sus competidores. Esto indica, que los lazos que se tienen con otras empresas son fuertes si no se compite contra ellas, ya que, como se ha señalado previamente, los competidores no han funcionado como una opción para la consecución de recursos y capacidades. En esto último, se alude que los problemas suscitados por la carga cognitiva también afectan las redes de la empresa, porque la forma más común de obtener recursos y capacidades es a través del conocimiento general de la sociedad, pero cuando el conocimiento colectivo empresarial es escaso, los conocimientos que las empresas puedan conseguir se reducen y esto afecta su funcionamiento.

Los resultados de la prueba piloto posibilitaron definir el bosquejo del problema de investigación, debido a que el conocimiento de las empresas sobre las instituciones es muy limitado y sobre todo están apartadas de los cambios institucionales. Con ello se logró afirmar que en la ciudad de Aguascalientes existe un impacto del ambiente institucional en el comportamiento de las empresas, particularmente en la orientación emprendedora y las redes de trabajo de las empresas más pequeñas.

Preguntas de Investigación

En el municipio de Aguascalientes, las pequeñas y micro empresas se ven influidas por el desarrollo de las instituciones. De tal contexto surgen las preguntas de investigación:

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

¿Cuál es la influencia de los aspectos institucionales en las redes de trabajo de las pequeñas y micro empresas de la ciudad de Aguascalientes?

¿Cuál es la influencia de los aspectos institucionales en la orientación emprendedora de las pequeñas y micro empresas de la ciudad de Aguascalientes?

Objetivos de la investigación

Los objetivos que metodológicamente se alinean a las preguntas planteadas son los siguientes:

Determinar la influencia de los aspectos institucionales en las redes de trabajo de las pequeñas y micro empresas de la ciudad de Aguascalientes

Determinar la influencia de los aspectos institucionales en la orientación emprendedora de las pequeñas y micro empresas de la ciudad de Aguascalientes

Justificación

En la literatura consultada hasta el momento no se han encontrado estudios con perspectiva institucional para la pequeña y micro empresa en Aguascalientes, sobre todo hay un desconocimiento de como el ambiente económico y social influye en el comportamiento empresarial. Actualmente, se está prestando interés a los temas de esta investigación (Ver Cuadro 5). Con base en este comentario, se generó el análisis de publicaciones de organismos internacionales encargados de producir investigación relacionada con la economía, para evidenciar la tendencia que está presente en los tópicos de internacionales.

Cuadro 5. Investigación sobre instituciones, orientación emprendedora y redes de las empresas

Organismos	Tópicos de la Investigación	Publicaciones relacionadas	Propuesta de las publicaciones
National Bureau of Economic Research	Instituciones	Acemoglu, Robinson, y Verdie; Acemoglu; Iyigun y	Asimetría de las instituciones. Instituciones, limitaciones de capital y

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Organismos	Tópicos de la Investigación	Publicaciones relacionadas	Propuesta de las publicaciones
	Emprendimiento	Rodrik Desai, Gompers, y Lerner	capacidades dinámicas. Reformas institucionales.
Peterson Institute for International Economics ¹⁰	Instituciones	Haggard, Lee, y Noland; Subramanian; Rodrik, Subramanian y Trebbi	Debilidad de las instituciones. Evolución de las instituciones. Contribuciones de las instituciones.
Adam Smith Institute	Instituciones Emprendimiento	Salter (2014); Ambler (2014)	Instituciones que impactan en la actividad emprendedora y empresas pequeñas.
Hoover Institution	Instituciones Emprendimiento	Jones (2010); Jones (2009) Spence (2007)	Instituciones para el emprendimiento en crisis.
Faculty y Research of Harvard Business School	Instituciones Emprendimiento Redes de las empresas	Lerner y Tag; Ioannis y Serafeim; Battilana y Leca; Battilana, Leca y Boxenbaum; Koll (2009)	Mejorar la competitividad mediante políticas nacionales y regionales. Asociación y emprendimiento de las empresas debido a las instituciones. Rol de las redes informales.

Fuente: Elaboración propia a partir de las fuentes consultadas.

Los problemas son diversos para la pequeña y micro empresa. Los organismos de desarrollo internacional, como lo son el Banco Mundial (McKenzie y Woodruff, 2006), la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y el Banco de Desarrollo de América Latina (Sanguinetti, 2013) argumentan que es necesario complementar los vacíos existentes de las instituciones enfocadas a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), entre ellos las legislaciones, los costos regulativos, las imposiciones fiscales, así como el incumplimiento de la ley. En específico, el Banco Mundial (McKenzie y Woodruff, 2006) resalta que estas empresas encaran ambientes excesivamente cargados de restricciones institucionales y regulatorios.

En México se han creado programas enfocados en la creación, desarrollo y consolidación de las empresas (Secretaría de Economía, 2009). A lo largo de los años, estos programas se han

¹⁰ Es un organismo privado, no lucrativo que estudia y discute la política económica internacional (Peterson Institute for International Economics, 2014).

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

incrementado con una lista de elementos empresariales por satisfacer, como: el fomento empresarial, la banca pública, la vinculación y los apoyos de gobiernos estatales (Ver Cuadro 6); su objetivo es ofrecer sustentos para impulsar la creación y el crecimiento de las empresas ubicadas en territorio nacional (FCCYT, 2013); en fin, que ello coadyuve también a combatir los problemas de las pequeñas y micro empresas.

Cuadro 6. Programas de fomento empresarial y vinculación (Periodo 2010-2012)

AÑO	(A) Programas de Fomento Empresarial	(B) Banca Pública de Fomento Empresarial	(C) Programas de Vinculación	Total (A+B+C)	Programas Estatales
2009	29	24	16	69	--
2010	40	41	20	101	--
2011	47	54	21	122	--
2012	61	54	24	139	153
2013	68	54	15	137	156

Fuente: Elaborada de FCCYT¹¹ (2009, 2010, 2011, 2012, 2013)

De igual forma, el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 planteó las primeras directrices del país para el desarrollo económico, situado con la creación de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES). El gobierno 2013-2018 busca, por el mismo medio, el desarrollo de las regiones con la generación de mecanismos; entre éstos, el nuevo Instituto Nacional del Emprendedor (Notimex, 2013) cuyo objetivo será: “la acción rectora y reguladora del estado para impulsar encadenamientos productivos y comerciales de alto valor agregado”, empujado por el Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME), que fue estipulado desde el sexenio 2006-2012 para desarrollar la competitividad de las MIPYMES (Secretaría de Economía, 2009).

El Fondo PYME se ha convertido en el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM)¹² con la misión de impulsar las micro, pequeñas y medianas empresas como instrumento de

¹¹ Es una instancia autónoma e imparcial que se encarga de examinar el desarrollo de la Ciencia, Tecnología e Innovación (CTI) en el país (FCCYT, 2013).

¹² INADEM. Órgano administrativo desconcentrado de la Secretaría de Economía, encargado de instrumentar, ejecutar y coordinar la política nacional de apoyo a emprendedores y a las micro, pequeñas y medianas empresas. De acuerdo con su definición, fomenta e impulsa la cultura emprendedora, apoya la creación y consolidación de MIPYMES, y potencia su inserción en los mercados internacionales.

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

desarrollo en los territorios, coadyuvado de cambios técnicos de las mismas, dadas por el quehacer del gobierno mediante el diseño, gestión y evaluación de las políticas públicas (Silva, Araiza y Velarde, 2012). Con esto, el gobierno debe fungir como promotor empresarial por medio de políticas de apoyo, corrigiendo las imperfecciones que tiene el mercado y provocando una equilibrada competitividad (L. González, 2011).

Los apoyos que el Fondo PYME—ahora Fondo Nacional Emprendedor— ha ofrecido durante nueve años (Ver Cuadro 7)¹³ posibilitaron la generación en promedio de 604 proyectos y la atención de 153,220 empresas; resultados obtenidos por año, ya que en todo el periodo se crearon apenas 8,454 empresas, por lo que el impacto de creación de empresas ha sido apenas de 5%; en cuanto al porcentaje de empleos generados por los conservados, se tiene una tasa de 7%.

Cuadro 7. Apoyos del Fondo PYME por ejercicio

Año	Proyectos	Empresas a Atender	Empresas a Crear	Empleos a Conservar	Empleos a Generar	Apoyo Fondo PYME (\$)	Participación complementaria ¹⁴ (\$)
2004	707	349,607	6,560	2,882,394	107,359	1,154,767,860	1,664,065,359
2005	757	130,281	8,645	609,985	31,180	1,818,827,592	10,361,970,614
2006	993	166,633	7,976	773,925	29,099	3,109,668,078	5,296,232,454
2007	557	194,531	5,884	452,057	29,792	3,196,301,710	1,818,506,029
2008	288	105,084	8,887	130,798	36,958	4,733,515,707	3,784,825,730
2009	390	79,921	7,361	89,650	38,739	3,337,686,726	2,157,880,070
2010	480	98,008	9,320	83,980	38,880	3,508,785,650	2,134,466,258
2011	573	91,209	10,689	110,066	43,273	3,488,693,515	1,681,943,288
2012	691	163,710	10,767	197,315	40,507	3,905,527,929	3,120,783,560
Promedio	604	153,220	8,454	592,241	43,976	3,139,308,307	3,557,852,596

Fuente: Secretaría de Economía (2013)

La evaluación de consistencia del Fondo PYME realizada por el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL)¹⁵, en 2012, pone de relieve las incongruencias del programa:

¹³ Aún no se han publicado para el año 2013 y 2014.

¹⁴ Definidas como las aportaciones de otras dependencias o Entidades del Gobierno Federal para el desarrollo de un proyecto de interés común Gobierno de la República (2013).

¹⁵ Es un organismo público descentralizado con autonomía y capacidad técnica para generar información sobre la política social y medición de la pobreza en México.

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

- a) La población potencial no está definida, refiriéndose a las “MIPYMES competitivas”.
- b) La problemática que busca resolver no cuenta con análisis de políticas que comparen la eficacia de la elegida con otras para la mejora de la competitividad.
- c) No existen estrategias de cobertura desarrolladas por el Fondo PYME para asegurar que se cumplan los criterios de elegibilidad.

En los resultados de la investigación de este organismo público se observa que el problema principal del Fondo PYME es la identificación de empresas no competitivas; al carecer de un criterio de población potencial que se va a ayudar, apoyan a cualquier MIPYME sin haber definido su competitividad. Esta falta de análisis en la política de soporte y apoyo a las MIPYMES no resuelve las estrategias de cobertura, transferencia de conocimiento, conformación de redes y construcción de capacidades dinámicas que les posibilite adaptarse a los cambios rápidos en el ambiente empresarial. Las directrices de los gobiernos en desarrollo regional son un complemento importante porque son las reguladoras de las políticas y la infraestructura, con las que se protege, se impulsa y se apropia cada capacidad empresarial (Szirmai, Naudé y Goedhuys, 2011).

Hipótesis

La formulación de las hipótesis de investigación son las siguientes:

H_{0a}: No existe influencia de los aspectos institucionales en las redes de las pequeñas y micro empresas de la ciudad de Aguascalientes.

H_{1a}: Existe influencia de los aspectos institucionales en las redes de las pequeñas y micro empresas de la ciudad de Aguascalientes.

H_{0b}: No existe influencia de los aspectos institucionales en la orientación emprendedora de las pequeñas y micro empresas de la ciudad de Aguascalientes.

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

H_{1b}: Existe influencia de los aspectos institucionales en la orientación emprendedora de las pequeñas y micro empresas de la ciudad de Aguascalientes.

Delimitación

El estudio se delimita a la pequeña y micro empresa en general, separada de la mediana, como una necesidad para determinar el potencial de las más pequeñas. Como evidencia empírica de las variables del estudio se ha comprobado que no hay diferencias significativas entre las pequeñas y microempresas (Boso, Story y Cadogan, 2013; Ferreira *et al.*, 2011; Gómez Villanueva, 2008; Jaramillo *et al.*, 2013; Ruiz-Ortega y Parra-Requena, 2014); en Aguascalientes hay investigaciones de administración y economía que aseveran lo mismo (Rojas y Rangel, 2009; Vivanco, 2014). Por lo que, para fines de la investigación serán tratadas como un grupo homogéneo.

Cuadro 8. Empresas de diez o menos asalariados alrededor del mundo (en miles)

País	Estados Unidos ¹⁶		Unión Europea ¹⁷		México ¹⁸		Aguascalientes	
	UE	%	UE	%	UE	%	UE	%
Total de Unidades Económicas	27,281	100%	24,052	100%	4,410	100%	49	100%
Sin asalariados	21,351	78%	13,411	56%	4,147	94%	46	93%
De 1 a 5 asalariados	3,617	13%	7,587	32%				
De 6 a 9 asalariados	1,044	4%	1,564	7%				
De 0 a 10 asalariados	26,013	95%	22,562	94%				
Total de Personal Ocupado	120,903	100%	536,000	100%	27,727	100%	330	100%
Personal Ocupado (De 0 a 10)	13	11%	112,000	21%	11,673	42%	129	39%

Fuente: Elaboración propia a partir de las respectivas bases de datos oficiales de cada región

¹⁶ Obtenido de U.S. Small Business Administration (2008).

¹⁷ Obtenido de European Commission (2010).

¹⁸ Obtenido de INEGI (2015).

Se puede observar en el Cuadro 8 el porcentaje de microempresas alrededor del mundo. Las diferencias entre los países no son muchas, pues las cuatro regiones comparadas se encuentran alrededor de 94%; sin embargo, el contraste que resalta es que la contribución al personal ocupado es más significativa en otros países que en México. Según los datos más recientes, en Aguascalientes hay en sumatoria 3,393 pequeñas y micro empresas manufactureras, 16,687 de comercio y 16,896 de servicio, lo que representa 3.8% de las empresas del país (INEGI, 2013b).



CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

Este capítulo se divide en tres secciones distintas. La primera aborda la literatura de la variable independiente, es decir, los aspectos institucionales; para ello se ofrece un panorama de la revisión histórica y las dimensiones de los mismos, además de la conexión sintáctica de los efectos que tienen en el éxito de las micro y pequeñas empresas; como complemento se presenta un análisis teórico de los enfoques, perspectivas y definiciones que se han difundido en la Teoría Neoinstitucional sobre dichos aspectos institucionales. A partir de ello, se aborda la relación que tiene esta teoría con la Teoría de los Recursos y Capacidades. Específicamente, la Teoría de Recursos y Capacidades se trata en el segundo apartado para argumentar su papel en esta investigación como fundamento de las dos variables dependientes: la orientación emprendedora de las micro y pequeñas empresas y las redes de trabajo. Para ambas variables se proporcionan los conceptos, la revisión histórica y las dimensiones que la componen. Posteriormente, en la última sección se presenta una discusión acerca de la función que tienen los aspectos institucionales en el comportamiento de las variables dependientes; de tal modo se presenta un análisis teórico de investigaciones que vinculan las variables de estudio y los resultados que han obtenido de estas relaciones de causa-efecto.

Teoría Económica Institucional

Partiendo de la comprensión de cómo las teorías económicas equivalen cuerpos de principios o enunciados, de observaciones sistematizadas de la realidad resumidas bajo la forma de leyes científicas, que desentrañan la intrincada complejidad de los hechos, con el fin de seleccionar, clasificar y relacionar los que importan para los propósitos de una sociedad (Méndez, 2006), la Teoría Económica Institucional intenta simplificar la realidad ante la eventualidad de fenómenos a la que se someten las necesidades humanas que tienen relación con la economía (North, 1990). El institucionalismo actual es una corriente de las más influyentes en diferentes disciplinas que fungen como condición *sine qua non* para el

desarrollo de los países (Vega, 2007). La diferencia que tiene con otras teorías que atienden problemas políticos y económicos es la perspectiva que combina la elección racional y resalta los sistemas simbólicos de la Teoría del Comportamiento (Peters y Pierre, 1998), por lo que está interesada en conseguir una estabilidad social.

La Teoría Institucional tiene como marco analítico las diferencias que suceden entre los países e identifica las disparidades que la Teoría Neoclásica no cubría (North, 1990), mencionando la existencia de las restricciones que se presentan en las sociedades. North (1994b) realizó una compilación de los cambios más trascendentales de la economía, desde la edad media hasta el tiempo contemporáneo, donde relata bajo qué condiciones se concretaban las interacciones en la transición del viejo mundo al nuevo mundo. La intervención de distintas culturas, costumbres, hábitos y normas de comerciar afectaron la estructura económica, a través de nuevas combinaciones de leyes, normas y reglas para regular las nuevas sociedades. La Europa se establecía entre las instituciones que vendrían a cambiar trascendentalmente la región; sin embargo, una crisis dada por una creciente burocracia parasitaria, con una consiguiente alta carga fiscal, dio lugar al colapso generalizado en los países europeos más importantes. En Francia y España, la nobleza y el clero fueron eliminados del sistema fiscal de la Corona; como la burocracia predominaba en la economía y a su vez permitía la obtención de rentas por la producción y comercio local y regional, el rígido régimen no concibió otro resultado que caer en crisis. Por otra parte, los Países Bajos promovieron el crecimiento de la competencia con políticas comerciales; de igual forma, Inglaterra adoptó innovaciones comerciales e industriales, derivadas de la propiedad privada y la generalización del comercio e intercambio. La estructura legal que utilizaban estas regiones minimizaba los costos de transacción que el comercio necesitaba; por tanto, las invenciones en materia legal fungieron como un detonante de su expansión económica.

El vocablo *institución* ha tenido diferentes acepciones a lo largo del tiempo; una de las cuales la define como poder público y sinónimo de organización; en cualquiera de los casos, la polisemia del vocablo es correcta (Vega, 2007). No obstante, para efectos de esta investigación, se concibe como el conjunto de reglas formales e informales que restringen el comportamiento de los individuos en la sociedad. La institución funge como un diseñador

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

del entorno en el que las entidades económicas interactúan, estructurando los intercambios políticos, sociales y económicos; por ende, las instituciones afectan el desempeño de la economía, siendo los costos de intercambio y producción los principales influyentes en cambiar una institución (Urbano, Vaillant y Toledano, 2007). Aoki (2011), un defensor de la Teoría Institucional, la relaciona con la Teoría de Juegos, la cual le permite identificar a las instituciones como reglas sociales con las que la sociedad juega recursivamente; ello se alinea con el pensamiento de North, al señalar que la manera de crear políticas tiene efectos en el crecimiento económico, donde “las reglas del juego” son las instituciones (North, 1990). Pennington y Bara (2009) distinguen las dos maneras en las que se institucionaliza una sociedad: dura y formal (Ver Cuadro 9).

Cuadro 9. Las maneras de institucionalizar las reglas

Tipo de institución	Definición
Dura (Formal)	Comprende los aspectos “duros” del aparato político y las características del sistema social, tales como las leyes que pertenecen a la existencia o inexistencia de la propiedad privada, la existencia o inexistencia de la monarquía y la ausencia o presencia de la democracia liberal. Tales prácticas institucionales “duras” son conocidas como leyes formales, con reglas de castigo que reconocen las sanciones por no acatar las instituciones formales.
Suave (Informal)	Incluye las prácticas que son institucionalizadas vía prácticas y reglas informales, en vez de la aplicación de leyes. Pueden incorporar las tradiciones culturales y modos lingüísticos que caracterizan la aceptabilidad social de las creencias públicas; asimismo, el sentido de identidad, el cual gobierna las expectativas que la gente tiene acerca de la manera en que otros deben o deberían comportarse. Las reglas institucionales suaves no son regidas por las sanciones formales, pero pueden mantener sanciones informales sobre quién “rompe las reglas”. Refiriéndose a consecuencias como: ostracismo o ser reacio a la adaptación de alguien que falló a las prácticas culturales aceptadas.

Fuente: Elaboración propia a partir de Pennington y Bara (2009)

Las instituciones formales representan el sistema y la infraestructura establecidos de manera más próxima en el ambiente; mientras que por el otro lado, las instituciones informales operan en el trasfondo e influyen de una manera indirecta en el comportamiento económico (De Clercq, Meuleman y Wright, 2012).

Revisión histórica de las instituciones

En las economías más sanas es más probable tener estabilidad política, menores riesgos de expropiación y una mejor aplicación de las leyes (Buchanan, 1999; Eskridge, 1988; Glaeser, La Porta, Lopez-De-Silanes y Shleifer, 2004; North, 1990; Shepsle y Weingast, 1981). La política para el emprendimiento en América Latina debe suponer un enfoque integral que considere la realidad compleja que afronta una microempresa con el papel que juegan las instituciones (Ortega, Kamiya, Fagre, y Stern, 2013).

Para Hodgson (2001), inició con Veblen (1898, 1919) y Commons (1924, 1934), quienes establecieron la evolución económica e institucional en “principios biológicos” donde los cambios económicos seguían una esencia darwiniana: la adaptación lenta a la mejora constante. Coincidían en que las diferencias del pensamiento contemporáneo de la economía neoclásica y el pensamiento institucional, tomaban relevancia mediante cuatro rubros: indeterminismo, preferencias endógenas, realismo comportamental y diacronismo (Ver Cuadro 10) (Scott, 2001). Aseveraban que se debe saber discernir entre las relaciones, y su evolución, que existen entre los agentes económicos, basándose en la experiencia en vez de requerir a formulaciones tácitas que no son aplicables en todos los países.

Cuadro 10. Diferencias del Enfoque Institucional al Enfoque Neoclásico

Aspecto	Diferencias
Indeterminismo	Mientras que el modelo ortodoxo asumía una perfecta competencia y un equilibrio único, el institucionalismo apuntaba a que el poder del mercado no estaba sometido a un carácter causal y mecánico.
Endógeno	Las preferencias individuales fueron consideradas por los teóricos clásicos, en tanto que por los institucionalistas las preferencias dan forma a las instituciones, siendo éstas últimas el objeto del análisis económico.
Realismo comportamental	El institucionalismo maneja modelos económicos fundamentados con realismo pragmático y psicológico, en vez de recurrir a afirmaciones utilitarias.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

Aspecto	Diferencias
Diacronismo	En lugar de asumir afirmaciones sin tiempo y espacio, el institucionalismo formula modelos a partir de cómo la economía adquiere esa caracterización de manera histórica.

Fuente: Elaboración propia a partir de Scott (2001).

La Teoría Institucional argumenta la existencia de las instituciones a través del denominado costo de transacción, que es la “columna vertebral de la Nueva Economía Institucional” (Arámbula y Gómez, 1993) y se encarga de crear o evitar la fricción entre los intercambios en un sistema económico. El descuido de los costos de transacción genera ramificaciones en las sociedades alejándolas de lo que busca el Estado. No se refieren al término legal solamente, pues los costos de transacción provocan, la mayoría de las veces, que en un intercambio se encuentren soluciones aplicadas con coherencia a reglas generales aprendidas a lo largo del tiempo (Williamson, 2009). También van dirigidos a responder si la naturaleza de la firma se favorece de las formas de contratación.

Anteriormente, el principio del hombre económico¹⁹ manifestaba tener condiciones ilimitadas al interpretar la realidad, esto hacía entrever que el poder para comprender las condiciones a las que una empresa estaba sujeta eran infinitas, sin embargo, esto carecía de coherencia con la naturaleza de la firma (F. Estrada, 2008), donde el comportamiento era un efecto de la información que podía recibir y decodificar. Simon (1958) dio terminado el principio y construyó el modelo de la racionalidad limitada, donde el comportamiento del individuo se veía en la necesidad de crear estructuras para facilitar la toma de decisiones (Arámbula y Gómez, 1993). Otros autores como Vega (2007) manifestaron que el surgimiento de la Teoría Institucional parte de la Teoría de la Administración Pública. De tal modo, ésta última constituye el viejo institucionalismo donde la “institución” no era un problema crítico, sino que poseía el carácter de omnipresente; dando por hecho que las instituciones eran ejecutadas por añadidura por cada uno de los individuos de la sociedad, no

¹⁹ The Economic Man es aquel individuo que posee un sistema completo y consistente de preferencias, que puede elegir entre las alternativas con racionalidad ilimitada

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

hay actor público que no realizara las acciones que le fuesen impuestas, y asimismo, ningún actor privado que no acatara las reglas del juego provistas (Ver Cuadro 11).

Cuadro 11. Diferencias del viejo y nuevo institucionalismo

Coyuntura	Teoría de la Administración Pública	Teoría Institucional
Formalismo	Centrado completamente en las reglas formales.	Las reglas formales en conjunto con las relaciones, interacciones y rutinas del sistema social.
Racionalismo	En las relaciones, intercambios e interacciones entre los individuos no hay fricción; se conocen todos los cursos de acción. La racionalidad es absoluta.	Existe el principio de satisfacción, donde los individuos tratan de encontrar soluciones satisfactorias con sus limitaciones cognitivas. La racionalidad es limitada.
Estado	El Estado es un actor homogéneo y coherente.	El Estado es complejo, tiene poder e influencia asimétrica.

Fuente: Elaboración propia a partir de Vega (2007).

El nuevo institucionalismo o neoinstitucionalismo se centra en autores influyentes como Williamson (1975), Posner (1973), Schotter (1981), Meyer y Rowan (1977) y North (1990); Todos ellos convergen en la idea de que el individuo es la unidad elemental y que sus funciones de preferencia deben considerarse al indagar económicamente; aunado a esto, la “ciencia de la elección” proviene de aquella voluntad individual. En el anterior institucionalismo, el individuo como tal, junto con sus funciones, no le dan forma a las instituciones; en este caso, “el individuo es el productor como el producto de su circunstancia” (Hodgson, 2001). En cuanto a la definición de las instituciones en ambos institucionalismos se definen según aparecen en el Cuadro 12.

Cuadro 12. Características de las instituciones en el viejo y nuevo institucionalismo

Características comunes
1. Las instituciones implican la interacción de los agentes, con retroalimentaciones decisivas de información.
2. Las instituciones tienen varias características, concepciones y rutinas comunes.
3. Las instituciones sustentan y son sustentadas por concepciones y expectativas compartidas.
4. Las instituciones son duraderas, autorreforzantes y persistentes.
5. Las instituciones incorporan valores y procesos normativos de evaluación: legitimidad moral.

Fuente: Elaboración propia a partir de Hodgson (2001).

La perspectiva neoinstitucionalista, considerada en diferentes trabajos de investigación alrededor del mundo (Ahlstrom y Bruton, 2010; Aoki, 2011; Casablancas, 2011; Ferri y Urbano, 2011; Mayer y Urbano, 2010; Serna, 2003), está tomando relevancia como teoría que moldea leyes, normas y reglas de las regiones para potencializarlas por sus particularidades. Las características que tiene una región, competente o no, viene precedida por la forma en que se realiza una interacción económica o social, también definidas como las “reglas del juego”, que afectan el desempeño económico, o llamadas por North (1990) como *instituciones*.

Bresser y Millonig (2003) en el nuevo institucionalismo han identificado dos disciplinas preponderantes: 1) la economía neoinstitucional y 2) la teoría organizacional neoinstitucional. La primera está involucrada en paradigmas funcionalistas, como normas y valores generalmente aceptados que evolucionan en un nivel social, por lo que, está relacionada al diseño y adaptación de las instituciones que estructuran la gobernación de una región. La segunda disciplina se centra en los efectos que tiene internalizar las normas y valores en lo individual, organizacional o sectorial. Algunos estudios sugieren que es posible la integración de los dos enfoques neoinstitucionales (North, 1994a; Roberts y Greenwood, 1997), debido a que comparten varias similitudes, como la de asumir que los actores económicos están restringidos por una racionalidad limitada que no los exime de apoyarse de las instituciones para llevar a cabo su desarrollo mediante rutinas, estructuras y comportamientos repetitivos que frecuentemente producen normas y valores sociales que mejoran su desempeño. Y por consiguiente, estos actores se adaptan a las presiones de los demás, logrando que los entes económicos se conviertan institucionalmente isomórficos, esto quiere decir, semejantes en su estructuración o comportamiento en el estado colectivo y social para adaptarse mejor en el entorno (Haveman y Wang, 2013).

En consecuencia, hay dos formas de que una organización se vea afectada: macroinstitucional y microinstitucional. En la primera existe un vínculo entre la adaptación y la gestión de los recursos y capacidades, debido a que las organizaciones se adaptan a las presiones institucionales externas que tienen que enfrentar; por otro lado, la manera microinstitucional influye intrínsecamente, es decir, el flujo de los recursos depende de la habilidad para amoldarse a las presiones institucionales internas. Así, es evidente que hay consecuencias

directas en la gestión estratégica de las firmas; los teóricos del neoinstitucionalismo han comenzado a conectarlo con la perspectiva basada en los recursos (Bresser y Millonig, 2003; Oliver, 1997).

La perspectiva basada en recursos explica que las ventajas competitivas dan por sentado que las condiciones competitivas son relativamente estables, por lo tanto, en esta lógica, las empresas deciden actuar conforme las presiones institucionales que se consideran apropiadas para ellas. Las decisiones empresariales no solamente están restringidas a límites tecnológicos, informativos e ingresos, sino también por límites sociales que van más allá de la obligación o justificación. De tal modo, no es posible exentar a las firmas de componentes regulativos, normativos y cognitivos que definen los recursos y capacidades que les permiten consolidarse; esto quiere decir que si para una empresa la innovación no es una capacidad que le sirva para combatir las presiones institucionales, no será una prioridad para motivar su desarrollo (Bresser y Millonig, 2003).

De acuerdo con esto, las barreras regulatorias, normativas y cognitivas que maneja la Teoría Institucional son condiciones que pueden explicar el comportamiento de las microempresas en las economías emergentes (De Clercq *et al.*, 2010). Históricamente, las economías emergentes²⁰ han sido reconocidas por relaciones de poder y controles burocráticos que reprimen las oportunidades y la distribución adecuada de los recursos haciendo necesarias las leyes formales para definir el intercambio de relaciones entre los actores económicos (De Clercq *et al.*, 2012; Hoskisson, Eden, Lau y Wright, 2000).

Definición de los aspectos institucionales

Las instituciones son el reflejo de los valores sociopolíticos que rodean una sociedad (Peters y Pierre, 1998). Pero, ¿cómo surgen estas instituciones?, Santizo (2007) proporciona una respuesta a esa pregunta: Supongamos un sistema de valores socialmente aceptados que la mayoría de la gente en un determinado lugar comparten; con el paso del tiempo, los individuos establecen interacciones sociales surgidas de dicho sistema, con las cuales llegan

²⁰ Son las economías con un producto interno bruto (PIB) *per cápita* muy por debajo de la media del mundo desarrollado y normalmente con un potencial de crecimiento por encima de la media mundial.

a crear instituciones o construcciones sociales para “refinar” las interacciones sociales; ahora bien, cuando existe una numerosa cantidad de individuos de una sociedad que discrepan con los valores socialmente aceptados, ocurre un cambio en los valores, que dan a lugar nuevas instituciones para mejorar la interacción social (Ver Figura 2).

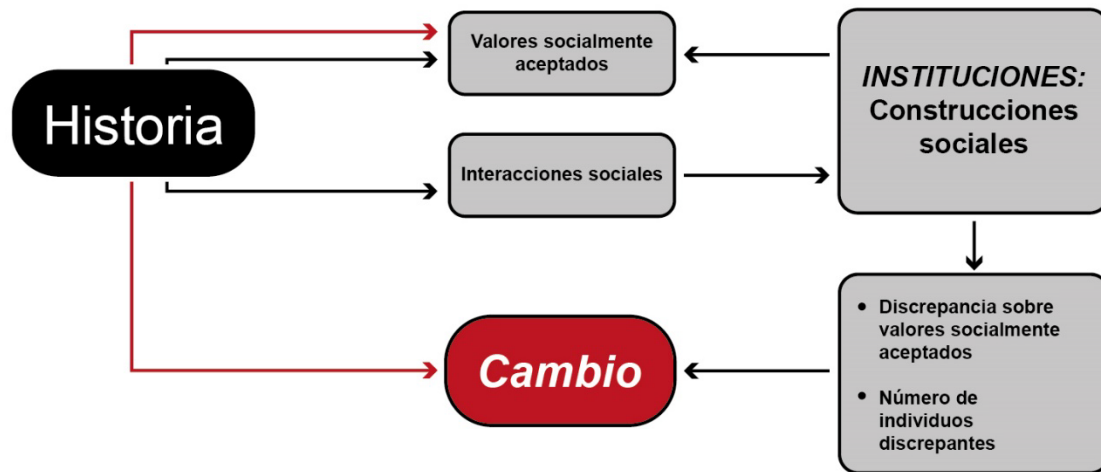


Figura 2. Construcción de las instituciones

Fuente: Elaboración propia a partir de Santizo (2007).

¿Por qué utilizar a las instituciones? Hodgson (2001) argumenta que la elección de las instituciones como unidad de análisis no está relacionada solamente al papel del individuo, sino que tanto los individuos como las instituciones se constituyen recíprocamente (i.e., los individuos moldean a las instituciones y al mismo tiempo éstas moldean la acción de los individuos). El fin de la institución es reducir la incertidumbre con el establecimiento de una estructura estable para la interacción humana. Por eso, cuando el cambio ocurre se deben identificar tres consideraciones principales (M. Peng, 2003):

- 1) La falta de un suficiente número de reglas para regir todas las transacciones.
- 2) La falta de aplicación creíble de las reglas existentes.
- 3) La inercia, resistencia y falta de adaptación de las organizaciones.

Williamson (2009) determinó que las instituciones coordinan la dispersión individual a la que invariablemente están inmersas las empresas. Las instituciones coordinan la estructura y el orden en la sociedad, por lo que el reconocimiento que tienen en el fenómeno empresarial

es modelado a través de las facetas institucionales (Gupta *et al.*, 2012). Se debe establecer dos premisas principales: una es que la estructura y comportamiento difieren en cada organización; la segunda se refiere a que el papel de las instituciones consiste en homogeneizar (i.e., sin afectar su variación) la constitución reconocida de la organización, como sus proveedores clave, consumidores de servicio o productos, agencias regulatorias y competencia. Actores que están definidos institucionalmente y pueden marcar una estructuración empresarial: “Responder a un ambiente que consiste de otras organizaciones que responden al ambiente, el cual consiste de organizaciones respondiendo a un ambiente de respuestas de organizaciones” (DiMaggio y Powell, 1983:148). Siguiendo el discurso teórico planteado por Williamson (1985): “¿Por qué una empresa grande no podrá realizar todo lo que puede hacer un grupo de empresas pequeñas y más aún?”

Las “escuelas de pensamiento”, como se han conocido en la Teoría Institucional, difieren en la categorización de las instituciones. Pennington y Bara (2009) contemplan a la institución con diferentes objetos de estudio que agrupan en tres corrientes: Institucionalismo de la Elección Racional, Teoría Cultural y Teoría Estructural. Por otro lado, Peters y Pierre (1998) y Santizo (2007) argumentan que hay dos formas para restringir a los actores económicos: la elección racional y la Teoría Cultural; en la primera, de un corte neoclásico, se consideran los hábitos y costumbres como una evolución de la elección racional; mientras que en la segunda, los hábitos y costumbres explican la elección racional como su base y fundamento (Hodgson, 2001).

Se han realizado estudios donde los indicadores más usuales para medir el ambiente institucional formal son: la eficiencia gubernamental, las políticas económicas, la calidad regulatoria y el soporte empresarial (Roxas y Chadee, 2011), así como la corrupción (M. Peng, Sun, Pinkham y Chen, 2009; Roxas y Chadee, 2013). Otros autores utilizan la libertad civil, la democracia y la estabilidad política para medir los efectos de la calidad institucional o instituciones políticas (Bjornskov, Dreher y Fischer, 2010).

En otro sentido, Fogel (2001) agrupó en dos dimensiones las instituciones políticas que influyen en la microempresa: políticas y procedimientos para activades emprendedoras y condiciones socioeconómicas. Scott (2001) contribuyó al entendimiento de las instituciones

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

en tres componentes que impactan diferentemente, como un fenómeno multidimensional que define el comportamiento organizacional (Ver Cuadro 13).

Cuadro 13. Análisis teórico del Enfoque institucional

Autor(es)	Dimensiones de las instituciones
Roxas y Chadee (2011)	Eficiencia gubernamental Políticas económicas Calidad regulatoria Soporte empresarial
M. Peng <i>et al.</i> (2009)	Eficiencia gubernamental Corrupción Entorno legal
Bjornskov <i>et al.</i> (2010)	Libertad civil Democracia Honestidad y eficiencia gubernamental Estabilidad política Limitaciones políticas Legislación Calidad legal
Fogel (2001)	Políticas y procedimientos para actividades emprendedoras Condiciones socioeconómicas Asistencia financiera Asistencia no financiera Soporte en habilidades empresariales
Scott (2001); Kostova y Roth (2002); De Clercq <i>et al.</i> (2010); Danis, De Clercq y Petricevic (2011); Levie y Autio (2011); Gupta <i>et al.</i> (2012)	Carga regulativa Carga normativa Carga cognitiva

Fuente: Elaboración propia a partir de los autores consultados.

El papel que asumen las instituciones tiene impacto en la creación y supervivencia de las empresas, por lo que el interés por tener iniciativas de carácter empresarial (Urbano *et al.*, 2007) donde se relacionen las microempresas es primordial (Woolcock, 2001). Las aspiraciones de las empresas en las economías emergentes vienen precedidas por la confrontación con las cargas institucionales, que son obstáculos derivadas de las carencias de la estructura institucional (De Clercq *et al.*, 2010; M. Peng, 2003). Por lo tanto, las instituciones funcionan como condicionantes externas e internas de la empresa para el desarrollo de la misma, formando redes de apoyo, normatividad y legalidad formuladas para el fomento a la creación de nuevas empresas (Covarrubias, 2011; L. Gómez, Martínez y Arzuza, 2006; Misangyi, Weaver y Elms, 2008; Nasra y Dacin, 2010; Romero, 2006).

A continuación, en el Cuadro 14 se presenta un análisis teórico de los aspectos institucionales y cómo han sido estudiados en diferentes investigaciones, así como las contribuciones más

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

importantes al concepto tridimensional del entorno institucional (cognitivo, regulativo y normativo). Los aspectos institucionales se vinculan en demasía con las políticas o directrices que gubernamentalmente se ejecutan en ese momento; sin embargo, cuando termina el periodo de un gobernante, la mayoría de las acciones incursionadas son modificadas o corregidas por el siguiente gobernante en turno sin haber tenido la oportunidad de evaluar los efectos positivos o negativos que haya tenido en el comportamiento empresarial.

Cuadro 14. Conceptualización de los aspectos institucionales

Concepto	Autor	Unidad de análisis	Aspectos principales estudiados de los aspectos institucionales	Contribución y método
Son los perfiles sociales de los países y capturan las características en un constructo tridimensional: regulativa, cognitiva y normativa.	Kostova (1999)	Organizacional	Regulativo; Cognitivo; Normativo	Construcción teórica y conceptual
Representan las políticas gubernamentales del país, el conocimiento social compartido y los sistemas de valor que afectan la actividad empresarial doméstica.	Busenitz Gómez y Spencer (2000)	Organizacional	Regulativo; Cognitivo; Normativo	Construcción teórica y conceptual; Análisis factorial confirmatorio; Hallazgos empíricos
Son los que contribuyen de manera positiva a la adopción de una práctica a través de las regulaciones, leyes y reglas de cumplimiento o apoyo; estructuras cognitivas que ayuden a la gente a entender e interpretar la práctica correctamente; y normas sociales que fortalezcan la práctica.	Kostova y Roth (2002)	Organizacional	Regulativo; Cognitivo; Normativo	Construcción teórica y conceptual; Análisis de regresión; Hallazgos empíricos
Son los grados de variación en los componentes que impactan a los actores económicos en campos institucionales diferentes.	Bresser y Millonig (2003)	Organizacional	Regulativo; Cognitivo; Normativo	Construcción teórica y conceptual
Son estructuras cognitivas, normativas y regulativas que emergen como procesos dentro de las relaciones de trabajo de las empresas	Jansson, Johanson y Ramström (2007)	Organizacional	Regulativo; Cognitivo; Normativo	Construcción teórica y conceptual; Hallazgos empíricos
Son los procesos por los cuales las instituciones influyen las acciones organizacionales y empresariales, de manera simultánea, y no necesariamente de forma equilibrada.	Trevino, Thomas y Cullen (2008)	Organizacional	Regulativo; Cognitivo; Normativo	Construcción teórica y conceptual; Análisis de regresión múltiple; Hallazgos empíricos

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

Concepto	Autor	Unidad de análisis	Aspectos principales estudiados de los aspectos institucionales	Contribución y método
Disposiciones institucionales que impactan el comportamiento de las organizaciones e individuos de manera sutil y penetrante, por lo que afecta las toma de decisiones de la firma.	Ahlstrom y Bruton (2010)	Organizacional	Regulativo; Cognitivo; Normativo	Construcción teórica; Propuesta empírica
Son las cargas institucionales que imponen las aspiraciones de las firmas que determinan el valor de sus operaciones, por lo tanto estimula ciertos tipos de comportamientos empresariales.	De Clercq <i>et al.</i> (2010)	Organizacional	Regulativo; Cognitivo; Normativo	Construcción teórica y conceptual; Análisis de regresión logística; Hallazgos empíricos
Fungen como el ambiente institucional que promueve o restringe la actividad emprendedora en un país de manera intencional o inintencional.	Stenholm <i>et al.</i> (2013)	Organizacional	Regulativo; Cognitivo; Normativo; Conductivo	Construcción teórica y conceptual; Modelo de ecuaciones estructurales; Hallazgos empíricos
Son arreglos sociales complejos y flexibles que permiten un nivel alto de adaptabilidad al contexto donde los emprendedores toman lugar.	Valdez y Richardson (2013)	Organizacional	Regulativo; Normativo; Cultural-cognitivo;	Construcción teórica y Conceptual; Regresión lineal multiple; Hallazgos empíricos

Fuente: Elaboración propia a partir de los autores consultados

Como puede observarse en la Figura 3, el estudio de los aspectos institucionales en el tópico de administración empresarial ha crecido paulatinamente en los últimos años. Para el año 2014 tuvo 50 publicaciones más que el año anterior; en tal sentido, su uso como explicación al comportamiento de las empresas ha sido de gran interés en la divulgación científica.

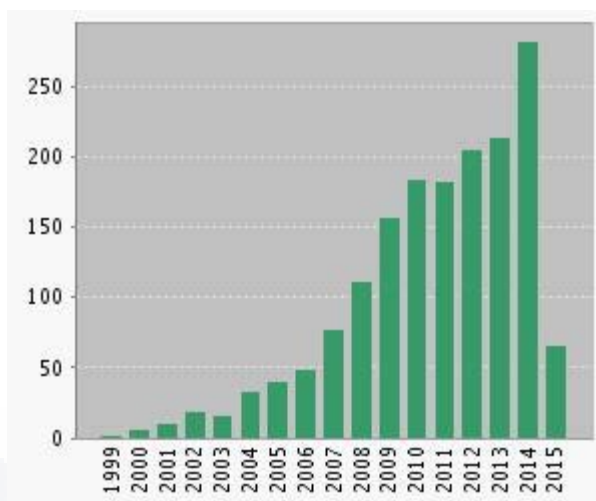


Figura 3. Citas cada año de los aspectos institucionales

Fuente: Resultados de Web of Science (2015)

Dimensiones de los aspectos institucionales

Para medir el ambiente institucional de una manera sistemática, se tienen las cargas institucionales, agrupadas principalmente en tres categorías: regulatoria, cognitiva y normativa (Danis *et al.*, 2011; De Clercq *et al.*, 2010; Gupta *et al.*, 2012; Kostova y Roth, 2002; Levie y Autio, 2011; Scott, 2001). La primera categoría se refiere al componente que involucra las leyes y reglas que restringen o promueven tipos de comportamientos entre las organizaciones; la segunda categoría se refiere al conocimiento social que puede incidir en la interpretación de un fenómeno (e.g., estereotipos, esquemas sociales) que se da en un país; por último, la normativa refleja los valores, creencias, normas y aseveraciones que se llevan a cabo en una nación (Kostova y Roth, 2002). En tal entendimiento, las instituciones representan sistemas simbólicos (construcciones cognitivas y reglas normativas), así como procesos regulativos que llevan y forman el comportamiento social (Scott, 2001).

Tonoyan, Strohmeyer, Habib, y Perlitz (2010) vinculan a la economía de un país con la consideración de un contexto institucional formal e informal; por esto, la influencia institucional en las decisiones individuales determinan lo que es aceptable y cuáles normas y comportamientos son los ideales o correctos para el desarrollo, lo que repercute en un impacto regulativo, cognitivo y normativo.

Carga institucional regulativa

Como anteriormente se mencionó, el costo de transacción es la médula de la Teoría Institucional. La aseveración de este hecho se justifica con la relación intrínseca que tiene con la literatura en administración cuya lógica es también la de minimizar costos (Williamson, 2009).

El proceso regulatorio, como pilar institucional, promueve o esconde el emprendedurismo porque “le da forma al nivel de riesgo involucrado en la formación y puesta en marcha de empresas, así como su comportamiento es influido por las reglas adoptadas que les dirigen” (Stenholm *et al.*, 2013). El gobierno contribuye a que el riesgo sea mitigado en un comportamiento cuidadosamente coordinado con incentivos contractuales, compartir la propiedad entre los involucrados o confiando en lo que depara el futuro (Henisz y Levitt, 2011).

Por definición textual, el componente regulativo: “Refleja la existencia de leyes y reglas en un ambiente nacional particular que promueve ciertos tipos de comportamientos y restringe otros” (Kostova, 1999:314). La dimensión regulativa mide cómo las leyes, regulaciones y políticas gubernamentales proveen soporte a las empresas nuevas o en crecimiento (Busenitz *et al.*, 2000). El beneficio social de los procesos regulativos es mantener un orden dentro del estándar, por eso, la gente y las organizaciones acceden a ello por conveniencia, prefiriendo no sufrir por penalizaciones de no cumplimiento. Las leyes y regulaciones especifican las responsabilidades que tiene una micro y pequeña empresa, así como los derechos de propiedad a los que está suscrita, por esto mismo, el aspecto regulativo habilita o reprime las intenciones de quienes estén gobernados por él (Urbano y Álvarez, 2014).

Otro estudiosos también destacan los puntos negativos sobre el proceso regulativo; por ejemplo, Levie y Autio, (2011) consideran que una carga regulativa puede crear un efecto desproporcional en las estrategias empresariales; la rigurosidad de las regulaciones pueden reducir la factibilidad de las alternativas que tiene una empresa.

Carga institucional normativa

La carga normativa determina cómo la actuación grupal debería hacer las cosas a través de los sistemas normativos: creencias, valores y normas de una sociedad (e.g., estándares de calidad en sectores industriales) (Kostova, 1999). Los elementos normativos están relacionados a los incentivos que vienen con la cooperación (o su contraparte, la deserción oportunista de las relaciones entre empresas) y enfatizan en aprovechar y manipular las estructuras sociales preexistentes, alternando el comportamiento con la estructura gubernamental existente (Henisz y Levitt, 2011). Las condiciones en las cuales las actividades empresariales se desenvuelven deben tener en cuenta distintas características que cada ambiente posee (i.e., cultura, leyes y otras instituciones), catalizando y dando forma a la actividad empresarial (Stenholm *et al.*, 2013). Entonces bien, la dimensión normativa mide el grado de admiración en que los residentes de un país visualizan la actividad emprendedora y valoran la creatividad y pensamiento innovador (Busenitz *et al.*, 2000).

Al considerar este grado de admiración social, en este caso de la actividad empresarial, la sociedad se beneficia porque son los mismos individuos los que están dispuestos a considerar la carrera de un empresario como una positiva elección y así son respetados socialmente (Urbano y Álvarez, 2014). En tal contexto, este componente normativo define lo que es el comportamiento apropiado para los miembros de la sociedad, incluso cuando se carece de sanciones o incentivos legales (Trevino *et al.*, 2008).

Carga institucional cognitiva

Para Scott (2001), el pilar cognitivo es la respuesta individual a la estimulación de exposiciones simbólicas del mundo en general, es decir, como una representación individual en función de su ambiente. Kostova (1999) conceptualiza esta carga institucional con la intervención de los factores que tienen el potencial de motivar, comprender e interpretar la práctica de alguna actividad realizada por un individuo, influenciado por el conocimiento general de la sociedad. Por tal motivo, los elementos cognitivos estructuran la forma de sus actividades y metas de acuerdo con los pensamientos proyectados.

La carga cognitiva responde al conocimiento social compartido tanto de la calidad como de la gestión empresariales. Sugiere que el ambiente cultural regional tiene influencia en la percepción de oportunidades empresariales; como enuncian Trevino *et al.*, (2008), constituye un fuerte soporte cultural para que los individuos estimulen la actividad empresarial a través de las estructuras sociales preexistentes. Esto significa que la carga está asociada con el deber de informar sobre el emprendimiento a la sociedad en general, porque redundará en una mayor confianza para las empresas constituidas o en proceso de planeación.

En mercados emergentes, donde se impedían por largo tiempo las iniciativas del sector privado, actualmente se están desarrollando planes económicos más sistemáticos para informar la manera en que se emprender un negocio, sin embargo, son las que más presentan ausencia de información al respecto; por eso mismo, esto ha provocado que en los países emergentes haya más diferencias del aspecto cognitivo que en los países desarrollados y carezcan de información necesaria para confiar en el ambiente y poder explotar las nuevas oportunidades a través de recursos propios de las empresas (De Clercq *et al.*, 2010).

El beneficio social de la dimensión cognitiva se redime a las concepciones individuales que tiene una sociedad; por tanto, la interpretación de cada miembro está basada en las representaciones simbólicas que ha aprendido y las replica como un comportamiento que le permite seleccionar e interpretar su entorno institucional (Urbano y Álvarez, 2014).

Teoría de Recursos y Capacidades

La participación de la Teoría de Recursos y Capacidades²¹ (Wernerfelt, 1984) vinculada a este análisis tiene un papel esencial para el desarrollo de ventajas competitivas en las empresas de Aguascalientes. La literatura de gestión estratégica y emprendedurismo basada en esta teoría ha sido utilizada por la mayoría de los autores para el modelado de estudios de fenómenos organizacionales (Ferreira *et al.*, 2011; C. Jones y English, 2004; O'Shea, Allen, Chevalier y Roche, 2005; Powers y McDougall, 2005), con el propósito de entender la

²¹ RBV (Por sus siglas en inglés): Resource Based View.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

potencial contribución que tiene el ambiente institucional en la literatura emprendedora (Bowen y De Clercq, 2008).

El enfoque basado en recursos visualiza (o pretende ver) a las empresas con estructuras y sistemas superiores siendo rentables, no por inversiones estratégicas, sino por acrecentar los recursos en vez de beneficios económicos (Teece, Pisano y Shuen, 1997). A diferencia de otros enfoques, el desempeño de la empresa es principalmente determinado por variables internas que externas, como concuerda Barney (1991). No obstante, esta aseveración ha ido cambiando con el tiempo debido a contribuciones actuales que consideran el detonante de las variables externas (Casablancas, 2011; Chadee y Roxas, 2013; M. Peng *et al.*, 2009). De ahí que las empresas sean exitosas si tienen acceso a un cierto grado de recursos y capacidades (Yazfanfar, 2013) relacionadas a su núcleo competitivo (Franco y Urbano, 2007).

La RBV surgió como una teoría que se fundamentaba en las grandes firmas, sin embargo, las empresas en su totalidad tienen la necesidad de la adquisición y respaldo de recursos críticos para la creación de ventajas competitivas sustentables (Huerta, Navas y Almodóvar, 2004). De esta manera, el campo de esta teoría también ocurre en las organizaciones más pequeñas porque hay fenómenos internos y externos como en las grandes (De la Cruz, 2008).

Se conocen diferentes perspectivas de la Teoría de los Recursos y Capacidades, por eso mismo es importante clarificar mediante un análisis de publicaciones relacionadas con la pequeña y micro empresa (Ver Cuadro 15).

Cuadro 15. Análisis teórico de los recursos y capacidades de las microempresas

Autor(es)	Recursos y capacidades de las microempresa	Perspectiva
Huerta <i>et al.</i> (2004)	Recursos tangibles Recursos intangibles Capacidades sobre activos Capacidades en las competencias	Competitividad
Franco y Urbano (2007)	Recursos tangibles Recursos intangibles Recursos humanos Capacidades organizativas	Competitividad
E. Gómez (2008)	Orientación al mercado Orientación al aprendizaje Orientación emprendedora Capacidad de innovación	Emprendedurismo
Kelliher y Reinl (2009)	Gestión de relaciones Gestión de la oportunidad Liderazgo inclusivo Recursos humanos	Emprendedurismo

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

Autor(es)	Recursos y capacidades de las microempresa	Perspectiva
Masakure <i>et al.</i> (2009)	Recursos emprendedores Recursos organizacionales Recursos tecnológicos	Emprendedurismo
Aragón, Rubio, Serna y Chablé (2010)	Recursos tangibles Recursos intangibles Recursos humanos Capacidades	Competitividad
Ferreira <i>et al.</i> (2011)	Recursos de la firma Recursos del emprendedor Orientación emprendedora Redes del emprendedor	Emprendedurismo
Jaramillo <i>et al.</i> (2013)	Orientación emprendedora Grado de Innovación	Emprendedurismo

Fuente: Elaboración propia a partir de la literatura consultada.

Se han revisado las diferentes variables que permiten ver ángulos distintos sobre la pequeña y micro empresa. Las más difundidas son las creadas desde la teoría de Wernerfelt (1984), quien separó los recursos en tangibles e intangibles. Los primeros, descritos como los activos físicos y financieros (Gómez Villanueva, 2008; Huerta *et al.*, 2004); y los segundos, calificados como la reputación y prestigio de la empresa (Franco y Urbano, 2007). Ambos activos que permiten la diferenciación y segmentación (Huerta *et al.*, 2004).

Estudios diversos establecen las áreas que conforman las empresas, esto es, las funciones que se realizan por departamentos en una empresa consideradas como positivas en el éxito competitivo. No obstante, es difícil distinguir áreas específicas en una pequeña y micro empresa, por lo que, en una visión superior, se agrupan en recursos tangibles e intangibles, traducidos como humanos y capacidades (Aragón *et al.*, 2010).

Específicamente, hablar de capacidades hace referencia a la transformación de los recursos propios mediante el desarrollo de habilidades internas, las cuales permiten la adaptabilidad al ambiente dinámico para ser utilizadas en la dirección estratégica básica y la fuente principal de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (Suárez y Ibarra, 2002); en otras palabras, estas ventajas competitivas son definidas como actividades que permiten la supervivencia y adaptación en el entorno cambiante (Valdéz, Silva, Carlos y Araiza, 2014).

De manera tradicional se han tenido dos perspectivas que determinan el éxito o fracaso de una empresa alrededor del mundo. La primera, es la perspectiva basada en la industria,

desarrollada desde 1980 por Porter (2013), argumentando que las condiciones de una industria determinan la estrategia y el desempeño de una compañía. Y la segunda, es la Teoría de los Recursos y Capacidades, incorporada por Barney (1986, 1988, 1991), que apunta las diferencias específicas que conducen a la estrategia y el desempeño de una firma. Sin embargo, estas dos teorías han ignorado a las instituciones que administran el contexto de competición al asumir que estos aspectos son estables. Por tanto, la atribución de la Teoría Institucional reitera las construcciones sociales que constituyen la estabilidad y significancia del comportamiento de las empresas (M. Peng, Wang y Jiang, 2008).

En suma, las teorías forman una tríada para apoyar y enriquecer a la administración y el desarrollo de empresas de un país, y ofrecen tres puntos principales con esa finalidad: la teoría de la industria debate los riesgos asociados con las estrategias de una industria en específico para reducir su incertidumbre; en segundo punto, la perspectiva de los recursos destaca las características de las empresas con lo qué hacen y cómo lo hacen; y por último, la Teoría Institucional proporciona las respuestas a las diferencias del desempeño de las empresas, aunque tengan recursos o capacidades que les lleven al éxito.

Una acepción fundamental de la investigación de la perspectiva de los recursos y capacidades es la heterogeneidad de las empresas: ¿Por qué las empresas difieren? Este cuestionamiento es el que une las dos teorías inmersas en esta investigación y el que puede ayudar a las firmas para descifrar la estrategia condicionada por el contexto institucional (Ver Figura 4), principalmente en países donde prevalece un matiz informal de las instituciones, porque no hay una profundidad o entendimiento de las capacidades de las empresas (M. Peng *et al.*, 2009). Por tanto, fusionar la Teoría de los Recursos con el marco institucional en países como México reduce la confianza en estrategias informales por parte de las firmas y argumenta su éxito en un contexto más estable.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

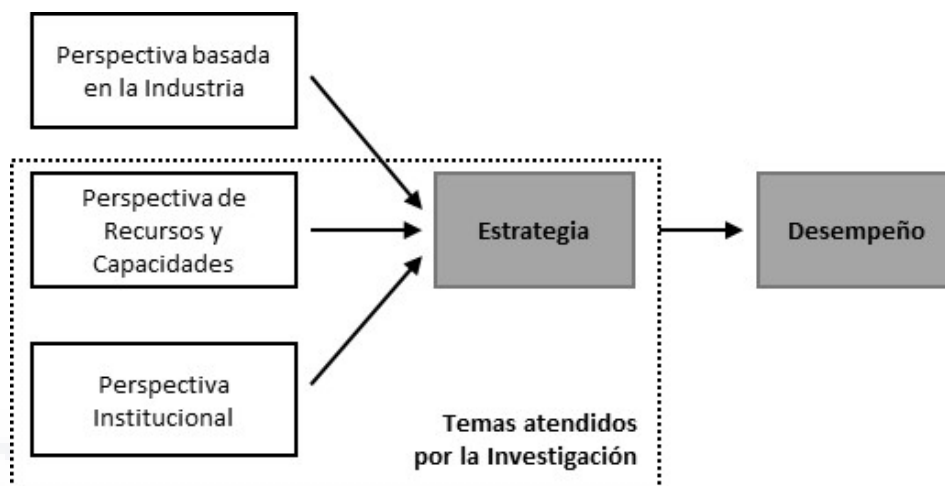


Figura 4. Estrategia de Tríada

Fuente: Adaptado de Peng *et al.* (2009).

La Teoría de los Recursos y Capacidades define a los recursos como las entradas en los procesos de producción: equipo, activos intelectuales, patentes, marcas, etcétera. Y a las capacidades, como el método para que un grupo de recursos pueden desempeñarse en una tarea específica (Ferreira *et al.*, 2011). Barney (1991) y Gómez (2008) establecen las características de los recursos y capacidades en cuatro aspectos que los hacen identificables (Ver Cuadro 16).

Cuadro 16. Comparación de las características de los recursos

Barney (1991)	Gómez (2008)
1) Valorabilidad: Requiere que los considerados recursos, de manera evidente aprovechen oportunidades o neutralicen amenazas del ambiente, para convertirse en ventajas competitivas.	1) Durabilidad: Depende de la tasa de depreciación u obsolescencia de los recursos y capacidades en ausencia de la competencia.
2) Excepcionalidad. Se apoya de la mezcla de capital físico y humano, además de capital organizacional, haciendo invaluable a los recursos en particulares de la empresa.	2) No transparencia. Interacción de varios recursos y capacidades que dificulten el reconocimiento de las causas del éxito de las estrategias de la empresa por parte de los competidores.
3) Sustituibilidad. Tiene dos formas: 1) cuando para una empresa no es posible imitar el recurso de otra empresa, pero puede sustituirlo con un recurso similar que se aplique a su empresa; 2) recursos muy diferentes de una empresa pueden ser estratégicamente sustituibles, planeado a largo plazo sistemáticamente.	3) No transferibles. Desarrollar recursos y capacidades difíciles de transferir debido a la inmovilidad geográfica, la información imperfecta, la especificidad de los recursos y la inmovilidad de las capacidades.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

Barney (1991)	Gómez (2008)
4) No replicabilidad. La característica se dará cuando: 1) exista habilidad de la empresa por obtener un recurso dependiente a través de condiciones históricas únicas; 2) el vínculo entre los recursos que poseen diferentes firmas es casualmente ambiguo; y 3) la generación del recurso es socialmente complejo.	4) No replicabilidad. Desarrollar capacidades dinámicas o creativas de alto nivel.

Fuente: Elaboración propia a partir de los autores consultados.

Las capacidades dinámicas se deben diversificar y desplegar estratégicamente; la constante repetición de las habilidades de la empresa desarrolladas por los recursos permite que no sea fácilmente imitable por la competencia (Zafer y Zehir, 2011). Las capacidades son desarrolladas en áreas funcionales ajustando recursos físicos, humanos y tecnológicos controlados por la empresa (Ferreira *et al.*, 2011). La heterogeneidad o no transparencia, y la inmovilidad o no transferencia son las aserciones primordiales de los recursos de la empresa; la primera permite a los recursos articularse con otros recursos de la empresa, siendo que cada empresa posee diferentes coyunturas de esos recursos; y la inmovilidad denuncia que los recursos son altamente costosos para copiarse de una empresa a otra.

La perspectiva dinámica (Teece *et al.*, 1997) enfocada al cómo y por qué las empresas construyen ventajas competitivas en entornos cambiantes tiene los propósitos principales de formar y aprovechar oportunidades, prever amenazas y mantener la competitividad a través de mejorar, combinar, proteger y reconfigurar, según sea el caso, los activos tangibles e intangibles de una empresa (Teece, 2007). Ésta es una corriente de la Teoría de Recursos y Capacidades (Barney, 1986; Wernerfelt, 1984) que establece la constante creación de nuevas combinaciones de capacidades, por parte del mercado competitivo; enfatizando en los procesos internos, activos y posición del mercado, junto con la capacidad de gestión para coordinar las competencias internas de la firma.

Un aspecto que no se esquivo en la Teoría de Recursos y Capacidades es aquel ambiente institucional (Barney *et al.*, 2001) que puede tener un impacto relevante. Las instituciones pueden facilitar la reacción de las empresas, y con ello, provocar en ellas capacidades empresariales con un nivel de adaptación distinta a la que puedan lograr en ambientes institucionales sanos, si se logra construir con cambios graduales un entorno propicio de

acciones conjuntas de todos los actores económicos hacia el desarrollo empresarial (Hoskisson *et al.*, 2000). Las pequeñas empresas se desenvuelven en un entorno cada vez más competitivo (Carmen, 2010), donde no sólo conviven con competencia local, sino también globalizada. Por tanto, las instituciones que afectan a las micro y pequeñas empresas en la ciudad de Aguascalientes se ubican dentro y fuera de la región; además, por la competencia internacional se adicionan comportamientos sociales que van impactando el perfeccionamiento de sus capacidades empresariales. Ynzunza e Izar (2011b), dicen que las capacidades empresariales son los recursos que las pequeñas y micro empresas tienen como diseño organizacional endógeno con el que responden al contexto exógeno.

La Teoría de Recursos y Capacidades (Barney, 1986) ofrece la perspectiva objetiva donde existen imperfecciones en la competencia, mismas que provocan factores de mercado importantes entre las empresas, generando diferentes expectativas del valor futuro de las estrategias empleadas. Estas imperfecciones son ventajas competitivas que pueden ser aprovechadas en objetivos específicos.

Orientación emprendedora

La incertidumbre y la falta de recursos son elementos que las empresas más pequeñas enfrentan (Smart y Conant, 2011). Los cambios tecnológicos y la introducción de oferta globalizada han provocado que las grandes empresas hayan identificado nuevas oportunidades y/o desarrollado nuevos productos. De esta forma surge el “Venture management” o “Corporate entrepreneurship”, que es una capacidad creada para identificar nuevas oportunidades y generar nuevos negocios para la empresa; una de sus características es que analiza a las empresas desde un enfoque gerencial a un nivel meso (Veciana, 2006). La orientación emprendedora ha sido abordada por la Teoría de Recursos y Capacidades aportando teóricamente al término la capacidad de afrontar los riesgos, actuando proactivamente para conseguir recursos para la empresa, afirmando que se puede examinar como una rutina organizativa, durable y dificultades de ser imitada (S. Álvarez y Busenitz, 2006; Fernández-Mesa, Alegre-Vidal y Chiva-Gómez, 2012; Ferreira *et al.*, 2011; Gómez

Villanueva, 2008; Newbert, 2005; Ruiz-Ortega y Parra-Requena, 2014; Stam y Elfring, 2008).

Revisión histórica de la Orientación Emprendedora

La vertiente de la orientación emprendedora surge a partir de Mintzberg (1973), cuando divide en tres grupos o modos principales la investigación académica: emprendedor, adaptativo y planificador. El modo emprendedor fue discutido y conceptualizado como la búsqueda para ejecutar nuevas oportunidades de negocio y toma de riesgo por parte de la empresa. Con el objetivo de la organización de renovarse constantemente Guth y Ginsberg, (1990); Miller, Kets de Vries y Toulouse (1982) hacen inferencias en el papel que desempeñan la innovación y la toma de riesgo como dimensiones de un comportamiento estratégico emprendedor en las organizaciones que mantienen una dirección confiada, agresiva y activa.

Un año después, Miller (1983) agregó la proactividad a su estudio, utilizó la aportación de los modos de Mintzberg, relacionándolos con tres tipos de empresas: simple, planificadora y organizadora. La primera, se caracteriza por ser operadas por los dueños en ambientes homogéneos con mercados hostiles y su tamaño es muy pequeño; la planificadora, trabaja con una orientación mecánica y sistemática de procesos estructurados; y la organizadora, responde a los retos del ambiente y delega las decisiones a los niveles más bajos del personal, lo que la hace más adaptativa. Miller concluyó que las empresas desarrollan una orientación emprendedora dependiendo el tipo que sean y hacen de ese perfil una estrategia para su búsqueda particular de éxito.

De esta forma, Covin y Slevin (1989) la definieron como la orientación estratégica permanente que inclina a las empresas a tomar riesgos, estar a favor del cambio e innovación, tomando en consideración las fuerzas del ambiente externo (Covin y Slevin, 1991) a través de procesos, prácticas y actividades de toma de decisiones que ejecutan los actores clave en la creación o búsqueda de nuevas oportunidades con los recursos que se tienen (Lumpkin y Dess, 1996). Aunque en ocasiones era el impacto de los involucrados de la toma de decisiones

estratégicas en la orientación emprendedora lo que afecta negativamente la toma de riesgo y la proactividad (Covin, Green y Slevin, 2006).

Merz y Sauber (1995) identificaron que la orientación emprendedora determina la competitividad que tendrá una empresa, debido a que la toma de decisiones y los factores estratégicos provienen de esta orientación. Lumpkin y Dess (1996) delimitaron y afianzaron el papel de la orientación emprendedora al desempeño de las empresas, y señalaron que los elementos que componen a la orientación varían dependiendo del contexto donde ellos se desarrollen. La aportación principal de la discusión teórica de estos autores es argumentar que el desempeño empresarial viene precedido de la orientación emprendedora, y que, como lo han mencionado tantos autores, puede ser determinada por las condiciones del ambiente.

Los elementos del ambiente exterior como la tecnología adquirible, el dinamismo, la hostilidad y la etapa de la industria son aspectos primordiales en la orientación emprendedora, porque desde la formación de los elementos teóricos del concepto se consideró la influencia que tienen como fuerzas que limitan a las organizaciones (Covin y Slevin, 1989, 1991; Lumpkin y Dess, 1996; Mintzberg, 1973). Merz y Sauber (1995) le prestaron interés a la turbulencia del ambiente, debido a que las empresas más pequeñas son más sensibles a los cambios repentinos que ocurren en su medio. Zahra y Covin (1995) realizaron un estudio longitudinal donde plantearon la influencia que existe entre aspectos de la hostilidad del ambiente y determinaron que existe una relación positiva con la orientación emprendedora en cada año del estudio.

En posteriores estudios, se concluyó que existe un vínculo de las restricciones del entorno con los esfuerzos de las empresas por establecer un desempeño óptimo (Zahra y Garvis, 1996); que los recursos y capacidades que adquieren las empresas son adaptados y controlados por los ambientes dinámicos que enfrentan (Zahra y Bogner, 1999); y que sobrevivir y prosperar en este ambiente complejo y movedizo requiere de tomar aspectos emprendedores que disminuyan la incertidumbre gubernamental y competitiva (Yusuf, 2002).

El enriquecimiento teórico y empírico de la orientación emprendedora con el ambiente debe ser enfocado a partir de la influencia institucional (Slevin y Terjesen, 2011). Miller y Breton-

Miller (2011) argumentan que la teoría institucional es una de las maneras en las que se reconfigure un enfoque que atienda la complejidad del ambiente, para dar respuesta al conocimiento de por qué y donde ocurre la orientación emprendedora, principalmente a generar comparaciones de contexto que son disimiles en estructura y aspectos institucionales.

Para Roxas y Chadee (2013), la orientación emprendedora está vinculada fuertemente al ambiente institucional en el que las empresas operan. De igual forma, Peng, Sun, Pinkham y Chen (2009) aseveran que el ambiente institucional es lo que difiere en cada país y está afectando las actitudes emprendedoras. Por lo tanto esta variable, es detonada por la presión de las cargas institucionales(M. Peng, 2003).

Definición de Orientación Emprendedora

La palabra *emprendedor* derivó del francés *entrepreneur*, y se ha mantenido como un concepto de varias disciplinas (historiadores, economistas y sociólogos); no obstante, la definición se centra en la innovación, la coordinación administrativa y las funciones de toma de riesgo (Kets de Vries, 1977). Este patrón de alerta hacia la competencia, proveedores, clientes y movimientos del gobierno tiene un propósito estratégico (Kets de Vries, 1985) del éxito empresarial, por lo tanto, ser emprendedor hace énfasis en tener como estrategia natural la predisposición a largo plazo de sobrellevar riesgos y experimentar el proceso de tomar los nuevos riesgos con capacidades la innovación y proactividad (Lumpkin y Dess, 1996, 2001).

Álvarez y Busenitz (2006), la conceptualizan como la capacidad directiva, tecnológica y cronológica que adquieren las empresas en el reconocimiento de una oportunidad. Por lo que, a mayor cantidad de experiencia de emprendimiento más difícilmente puede ser imitada por demás empresas o empresarios, siendo esto una característica de las capacidades explicadas anteriormente. El comportamiento continuo de la orientación emprendedora es una propiedad básica que se mantiene a largo plazo como una ventaja competitiva (Wiklund y Shepherd, 2003).

Ferreira, Garrido y Fernández (2011) apuntan que las empresas que tienen mayor crecimiento son aquellas que están orientadas al emprendimiento, porque adoptan como capacidad la

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

detección de oportunidades y sacan ventajas competitivas de cada una de ellas. Sin embargo, afirman que no todas las empresas buscan oportunidades y esto se debe a que las empresas no tienen el deseo de crecer. Por eso, la orientación emprendedora ha sido vinculada a los contextos hostiles y su impacto en el comportamiento estratégico (Zahra y Covin, 1995), moderando la toma de decisiones en innovación y desempeño dentro de las empresas (Zahra y Bogner, 1999).

El ambiente externo ha tomado relevancia porque la incertidumbre incrementa la innovatividad, proactividad y aceptación del riesgo en diferentes escalas para cada lugar del mundo; lo que llega a impactar las posturas o los retos de cada estrategia empresarial (Yusuf, 2002). Green, Covin y Slevin (2008) enuncian que el ambiente condiciona y determina la reactividad de las empresas, así como las exigencias que definen sus prácticas empresariales y tácticas competitivas. Por su parte, Miller (2011) ha propuesto que el estudio de la relación de la orientación emprendedora y el ambiente fortalezcan la definición explorándose a profundidad.

Cuadro 17. Conceptualización de la variable Orientación Emprendedora

Concepto	Autor	Unidad de análisis	Aspectos principales estudiados	Contribución y método
Las acciones que tienen las empresas son motivadas por una búsqueda activa a nuevas oportunidades; el poder está centralizado a quien dirige la organización; hay saltos a la incertidumbre con el fin de hacer el ambiente maleable, controlado y confrontado.	Mintzberg (1973)	Organización	Búsqueda de nuevas oportunidades; Centralización; Audacia; Crecimiento	Construcción teórica y conceptual
Está integrada del ambiente, estructura, estrategia y la personalidad del líder y sus relaciones con los riesgos que toman, la inclinación hacia la innovación y la agresividad que tengan las empresas; esto varía sistema y lógicamente del tipo de empresa.	Miller (1983)	Organización	Innovación; Proactividad; Toma de riesgo	Construcción teórica; Descriptivos; Análisis de varianza; Hallazgos empíricos
Es un comportamiento activo que conjunta la innovación y ejerce una influencia estratégica y estructural en la toma de decisiones.	Miller y Toulouse (1986)	Organización	Necesidad de logro; Flexibilidad; Locus de control	Construcción Teórica; Correlación; Hallazgos empíricos

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

Concepto	Autor	Unidad de análisis	Aspectos principales estudiados	Contribución y método
Es identificada como una postura estratégica con una frecuente y extensiva innovación tecnológica en los productos, un agresividad competitiva y una fuerte propensión de toma de riesgo por parte del que dirige la empresa.	Covin y Slevin (1989)	Organización	Innovación; Proactividad; Toma de riesgo	Construcción teórica; Análisis de regresión; Implicaciones teóricas con hallazgos empíricos
Engloba la identificación de oportunidades en el mercado y la creación de combinaciones de recursos para perseguirlas; por lo que requiere de nuevos negocios y renovación de ideas clave de las organizaciones.	Guth y Ginsberg (1990)	Organizacional	Ambiente; Líder estratégico; Estructura organizacional; Desempeño	Construcción teórica y conceptual
Es la gestión de decisiones de toma de riesgo de manera estratégica para encarar la incertidumbre; la extensión y frecuencia de la innovación de productos y relacionada a la tendencia de liderazgo tecnológico; la naturaleza pionera compite de manera proactiva y agresiva con la competencia.	Covin y Slevin (1991)	Organizacional	Innovación; Proactividad; Toma de riesgo	Construcción teórica y conceptual
Es una orientación competitiva que define el grado de agresividad en el mercado y su disponibilidad a innovar y crear nuevas ofertas.	Merz y Sauber (1995)	Individual	Proactividad; Innovatividad	Construcción teórica; Análisis de Clúster
Se refiere a los procesos, prácticas y actividades de toma de decisión para dirigir una nueva entrada desde una perspectiva estratégica que se caracteriza por actuar de forma autónoma, innovadora y toma riesgos, con una actitud agresiva y proactiva.	Lumpkin y Dess (1996)	Organizacional	Autonomía; Innovatividad; Toma de riesgo; Proactividad; Agresividad competitiva	Construcción teórica, Implicaciones teóricas y conceptuales
Ventaja competitiva que inculca un proceso organizacional y estilos de toma de decisiones, que implican innovar radicalmente para resolver problemas, tener iniciativas estratégicas y proactivas hacia factores ambientales y encarar riesgos a resultados indeterminados para lograr objetivos.	Yusuf (2002)	Organizacional	Innovación; Proactividad; Toma de riesgo	Construcción teórica; Correlacional, Análisis de regresión; Hallazgos empíricos
Es la exhibición simultánea de innovatividad, proactividad y toma de riesgo y por lo tanto, esto tiene un enfoque en el desempeño en la postura emprendedora general de la empresa	Stam y Elfring (2008)	Organización	Innovación; Proactividad; Toma de riesgo	Construcción teórica; Análisis de regresión Jerárquica; Hallazgos empíricos

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

Concepto	Autor	Unidad de análisis	Aspectos principales estudiados	Contribución y método
Factor que está apegado a tomar riesgos, hacer innovación y ser proactivos desde una postura estratégica, que toman distintos valores dependiendo el tipo de empresa.	Miller y Breton-Miller (2011)	Organización	Innovación; Proactividad; Toma de riesgo	Construcción teórica y conceptual

Fuente: Elaboración propia a partir de los autores consultados.

Las definiciones de la orientación emprendedora se han transformado a lo largo de los años (Ver Cuadro 17). Los cambios principales se sujetan a la función que cumple esta orientación dentro de las empresas. Según la definición inicial de Miller (1983), independientemente de qué tipo sea, las empresas siempre cuentan con esta característica y la inclinación que tienen hacia uno de los tres factores –innovatividad, proactividad y toma de riesgo- influye en su dirección y por lo tanto en su estrategia. Por esta razón, se puede afirmar que la orientación emprendedora es una estrategia que incide en variables como el liderazgo, el crecimiento, la flexibilidad y el control, a nivel organizacional e individual.

Dimensiones de la Orientación emprendedora

Las dimensiones de esta orientación fueron expuestas por Miller (1983) son: innovatividad, toma de riesgo y proactividad; este autor establece que se requiere de la presencia de las tres dimensiones para suponer que las empresas muestran una orientación emprendedora. A partir de valorar los tres componentes organizacionales, Covin y Slevin (1989, 1991), diseñaron el constructo para medir esta orientación, el cual hasta la fecha es el mayormente empleado, para tales fines. Todas las dimensiones del constructo están correlacionadas positivamente, por lo que se considera que la orientación se distingue fundamentalmente como una perspectiva unidimensional.

Otro constructo de los más utilizados es el que fue desarrollado por Lumpkin y Dess (1996); se divide en cinco dimensiones: innovación, toma de riesgos, proactividad, autonomía y agresividad competitiva (Ver Figura 5). Integraron la autonomía al modelo porque les resultó indispensable exponer la independencia que tiene un individuo o grupo al perseguir las

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

oportunidades que se presentan; en el mismo sentido, la competitividad agresiva es un componente que aporta la intensidad y dirección necesarias para lograr los mejores resultados en el mercado. Desde el desarrollo teórico de Miller y Toulouse (1986) se afirmaba que la agresividad determinaba el tamaño que adquiriría una empresa en un corto o largo plazo. Se debe recalcar que la comunidad científica percibe a este constructo de manera multidimensional, donde las cinco dimensiones son independientes y no necesitan covariar entre sí para lograr una empresa emprendedora (Arzubiaga, Iturralde y Maseda, 2012).

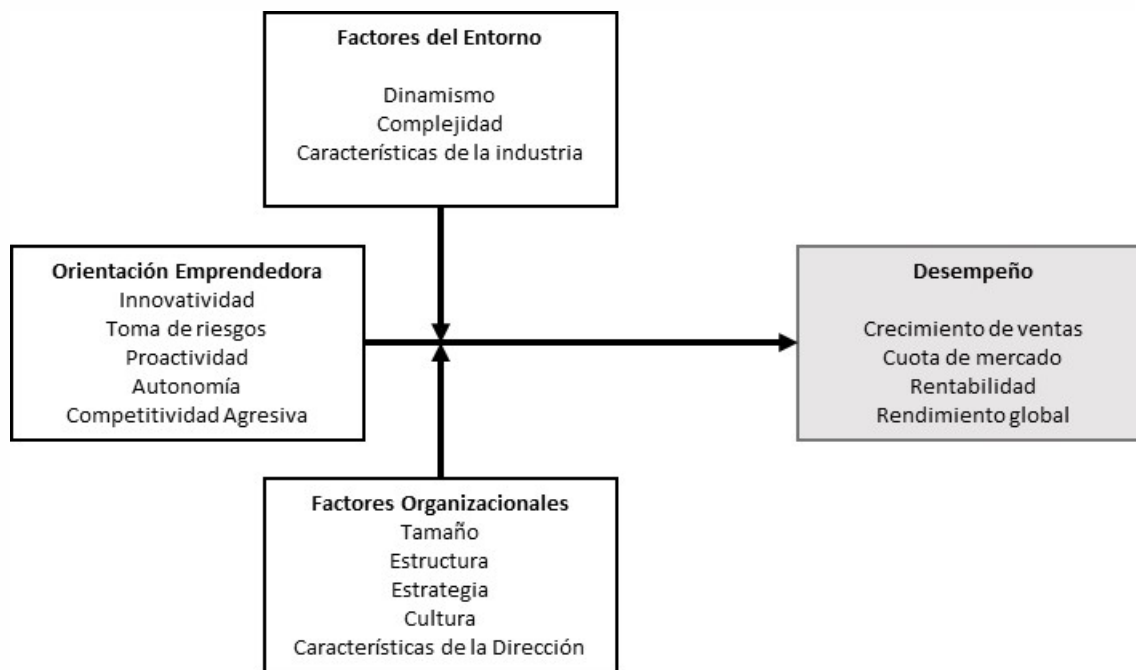


Figura 5. Influencia de la Orientación Emprendedora en el desempeño

Fuente: Adaptado de Lumpkin y Dess(1996).

Por las implicaciones del presente estudio, en el que el constructo de la orientación emprendedora es variable dependiente de los aspectos institucionales, la unidimensionalidad es una característica importante que se utiliza para medir la orientación estratégica de una forma sólida y unidireccional, por tanto, lo desarrollado por Covin y Slevin (1989, 1991) para medir la variable emprendedora conformada por las dimensiones de innovatividad, proactividad y toma de riesgo, como la opción más acorde según los propósitos de la relación que tiene con los aspectos institucionales. Considerando la variable como una medición formativa en el que la dirección de causalidad viene de las mediciones o indicadores hacia la

variable latente, y no bajo mediciones reflectivas donde la especificación del modelo parte del constructo y, posteriormente calcula las variables manifiestas (Covin y Wales, 2011).

Para comprobar la validez de la escala se han desarrollado estudios como el de Hansen, Deitz, Tokman, Marino y Weaver (2011) donde se sometieron las dimensiones en un análisis cruzado de varios países –Estados Unidos de América, Australia, Suecia, México, Indonesia, Países Bajos y Grecia—; así se ratificó la invariabilidad de las mismas, considerando que la toma de riesgo es la más estática de las dimensiones que la conforman; de igual forma, se descubrió que los países tienen diferencias en la proactividad e innovatividad de las empresas; sin embargo, se confirmó que las tres dimensiones se encuentran de manera simultánea en los países más emprendedores. La conclusión del estudio, además de las diferencias de los países en cuanto a la orientación emprendedora, fue que hay evidencia para aseverar que existen fuerzas económicas, sociales y políticas que afectan la mentalidad emprendedora entre las empresas.

Innovatividad

Gran parte de la literatura que plantea el tema del emprendimiento hace referencia a la capacidad de innovación (Covin y Slevin, 1991). Como consecuencia, al hablar de una empresa emprendedora se entiende que es aquella que innova. La innovatividad se refiere a la disposición que tiene la empresa hacia participar y apoyar nuevas ideas, así como experimentar en el desarrollo de procesos, productos o adoptar nueva tecnología (Fernández-Mesa *et al.*, 2012; Ruiz-Ortega y Parra-Requena, 2014; Walter, Auer y Ritter, 2006).

El control que tiene la empresa sobre esta capacidad de innovación es mayor cuando se apuesta por invertir en nuevos productos o procesos; no obstante, la pérdida de recursos por no generar resultados positivos merma los nuevos emprendimientos (Hult, Hurley y Knight, 2004). Por lo tanto, la innovación es uno de los componentes más importantes de la orientación emprendedora, ya que contribuye al desempeño de las empresas (Lumpkin y Dess, 1996) y a generar una ventaja competitiva (S. Álvarez y Busenitz, 2006; Fernández-Mesa *et al.*, 2012; Newbert, 2005; Ruiz-Ortega y Parra-Requena, 2014; Stam y Elfring, 2008).

Proactividad

Miller (1983) postuló que la proactividad es la fuerza que una empresa tiene para perseguir el éxito. Es la actuación anticipada a necesidades próximas mediante la búsqueda de nuevas oportunidades (Fernández-Mesa *et al.*, 2012). Por consiguiente, Lumpkin y Dess (2001) la conceptualizaron como la competencia para obtener rentas en la introducción de nuevas oportunidades en productos o servicios. Las empresas proactivas generan una ventaja competitiva cuya función es satisfacer las necesidades del mercado con la visión de obtener rentabilidad de ello (Zahra y Covin, 1995).

Asunción de riesgos

La asunción de riesgos es el concepto mayormente asociado con el emprendimiento. Referenciado desde el ensayo de Cantillón en 1734 (Veciana, 2006), el riesgo está muy relacionado con la incertidumbre que acepta una empresa en una posible oportunidad. Coase (2007) hablaba de cómo el sistema económico requería arriesgarse para solventar las demandas del mercado. Por ende, la imagen de las nuevas inversiones se vinculaba con el emprendimiento y con un contexto que se ofrecía para obtener los recursos necesarios para arrancar nuevas empresas, productos o procesos (Gartner, 1985).

La asunción de riesgos se define como la predisposición al compromiso de nuevas oportunidades que tienen un cierto grado incertidumbre (Covin y Slevin, 1991; Lumpkin y Dess, 1996), que son razonablemente afrontables (Fernández-Mesa *et al.*, 2012).

Redes de la Empresa

Las redes de trabajo de las micro y pequeñas empresas fungen como la segunda variable del estudio. En una perspectiva de los recursos y capacidades, son una ventaja competitiva en la que los recursos son apoyados por las relaciones que tienen las firmas en un ambiente institucional (Jennings, Greenwood, Lounsbury y Suddaby, 2013). Boso, Story

y Cadogan (2013) establecieron en su estudio el impacto de las redes de trabajo y la orientación emprendedora; aunado a esto, comentaron que el proceso social que se realiza fuera de las redes empresariales maximiza los beneficios del desempeño si se alinea con altos niveles de la orientación emprendedora.

Por su parte, Street y Cameron (2007) delimitaron el marco conceptual de las relaciones empresariales en tres enfoques: la Teoría de la Dependencia del Recurso, la Teoría del Punto de Equilibrio y la Teoría de los Recursos y Capacidades.

Teoría de la Dependencia del Recurso

Es una teoría organizacional que se encauza a analizar el control relativo de los recursos y el dominio de las actividades organizacionales, de supervivencia y de desempeño. Las organizaciones en el contexto social desarrollan un comportamiento que ejerce poder interorganizacional después convertido en intraorganizacional (Pfeffer, 1987). De manera particular, la dependencia del recurso plantea que la confianza en una segunda organización pondría en juego el desempeño y la sobrevivencia de una organización, por lo que, una mayor probabilidad de cohesión con el comportamiento de otra empresa radica en las expectativas que tenga (Street y Cameron, 2007). Esta teoría explica los riesgos de involucrarse en relaciones externas, con el propósito de contar siempre con un grado de control más que la otra empresa y una dependencia menor con la que se establece la conexión (Davis y Cobb).

Teoría del Punto de Equilibrio

Se concibe como una teoría de cambio organizacional que expone el impacto de eventos críticos en la toma de decisiones y el desempeño. Propone que las empresas son exitosas por evolucionar en breves periodos de tiempo acompañadas de arreglos voluntarios con empresas con las que comercializan, cooperan o codesarrollan productos, servicios o tecnología (Gulati, 1998).

Esta teoría da a conocer el por qué y el cuándo son significativos los acontecimientos de establecer, terminar o modificar las relaciones externas que tiene una empresa, considerando que son momentos que tienen efectos en la sobrevivencia provocados por una mejor adaptación al ambiente. El enfoque es útil cuando se quiere comprender el comportamiento de los emprendedores y sus alianzas en la administración logística, la planeación y el desarrollo estratégico (Street y Cameron, 2007).

Teoría de Recursos y Capacidades

Para el análisis de esta investigación se utilizó esta teoría, ya explicada con anterioridad, porque permite examinar las capacidades como ventajas competitivas en el contexto empresarial; por lo tanto, esta perspectiva permite conceptualizar las relaciones externas que tiene una firma como parte de sus recursos, al igual que la manera en que las asociaciones son llevadas a cabo, pues así se solventan las carencias de la empresa y soporta las consecuencias de las decisiones tomadas por ellas. Este acceso a recursos y capacidades incrementa su crecimiento, innovaciones y mayor valor en el mercado, por lo que, tienen que proteger sus relaciones para potenciarlas (Street y Cameron, 2007).

Revisión histórica de las Relaciones de la empresa

El discurso de Cook (1977), partiendo del campo sociológico, planteaba a la red de organizaciones como un evento cada vez más complejo conforme el ambiente crecía; el dilema fue que al haber carencia de recursos, los actores buscarían lograr sus objetivos particulares; sin embargo, la solución para ellos fue la de “negociar” para evitar la incertidumbre del ambiente.

Para Skinner y Guiltinan (1986), las relaciones interorganizacionales tienen carácter de dependencia de una empresa con otra, y luchan por establecer quién es la menos dependiente de la otra; con una conexión surgida por la necesidad de satisfacer la escasez de recursos de las empresas, la interdependencia permite que cada firma tenga una cierta estrategia de redes extras para cada vez que la red principal penda de un hilo.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

Fue hasta el trabajo de Forrest (1990) cuando se plantea cómo las alianzas de las empresas pueden repercutir, después de un tiempo extenso y de manera estratégica, en las pequeñas empresas en diferentes términos: a) inversiones de riesgo y a largo plazo; b) investigaciones en productos y procesos; c) acuerdos de marketing y distribución; d) acuerdos de manufactura; e) acuerdos universitarios; f) acuerdos colaborativos de investigación y desarrollo; g) acuerdos de desarrollo tecnológico en sociedad; y h) arreglos contractuales para patentación y licencias.

Burt (1993, 1997) liga a las relaciones de la empresa como una de las capacidades que detonan la competitividad; esta capacidad es primordial, porque a pesar de contar con capital financiero o humano, sin el social, se reducen las oportunidades para invertir, comprar o vender, donde la competencia es regularmente imperfecta y se tiene que recurrir a una estructura social, en la cual, se debe confiar, depender y soportar a los demás jugadores. Distingue dos caminos en el estudio de las relaciones empresariales: 1) las redes de empresas con recursos específicos en los que se crea una correlación entre las dos partes; y 2) la estructura social como capacidad, donde se evidencia que las empresas con más contactos conservan una mejor posición competitiva respecto de las que tienen menos. Un punto importante que maneja este autor, es enlazar la estructura social al costo de aprovechar las oportunidades que hay en el entorno -aspectos que son revisadas por la orientación emprendedora-, así como los costos a la que está sujeta una empresa por las instituciones que le dirigen.

Por otro lado, Human y Provan (1996) realizaron un estudio comparativo donde se detallan las relaciones de las pequeñas empresas, concretándolas como mecanismos de aprendizaje; observaron que las redes se dan en mayor medida con competidores, en vez de proveedores o clientes. No obstante, esta vinculación vertical de proveedores y clientes prepara a las organizaciones a una actividad cooperativa con sus competidores. Esto presenta un mayor reto por la desconfianza y riesgo que estas redes provocan a las nuevas empresas. Gulati (1998) posiciona a las redes de las empresas como el punto crítico y estratégico por el cual las organizaciones entran en la interdependencia de recursos y capacidades en asociaciones simbióticas.

En la investigación de Coviello y Munro (1995) se argumenta que las firmas son enriquecidas cuando las acciones van más allá de la individualidad y se direccionan a posicionarse en una red de relaciones que fortalece el proceso emprendedor; esto indica que las redes de la empresa también son un factor importante en el emprendimiento. De igual forma, Littunen (2000) clarifica las relaciones de las empresas que como sustanciales en las fases de puesta en marcha y operación.

Por su parte, en el estudio de Hoang y Antoncic (2003) se redirige la atención al campo del emprendimiento como una capacidad que desarrolla los procesos de gestación, formación y crecimiento del ciclo de vida de las empresas, debido a las debilidades que solventan; además se concentra en las ventajas competitivas que impulsan las oportunidades del ambiente, a través de la transferencia del conocimiento específico que la organización necesita para operar (Shane y Cable, 2002).

Ulteriormente, las redes de las empresas tuvieron un papel más importante dentro del ámbito emprendedor y comenzó a ligarse el tema al ambiente institucional (Altenburg, Schmitz y Stamm, 2007; Lau y Bruton, 2011; Yiu *et al.*, 2007), con un sentido de fortalecer las debilidades de las cargas institucionales de la región. El argumento fue que las redes empresariales se dan en mayor cantidad en algunos lugares que en otros y si son beneficiadas por las instituciones, pueden contribuir a generar una competencia más intensa y mayor división del trabajo en el espectro de las empresas más pequeñas (Dobson y Safarian, 2008).

Las redes de la empresa, el emprendimiento y las cargas institucionales son la principal vía por la cual las pequeñas empresas disponen de recursos (Danis *et al.*, 2011; De Clercq *et al.*, 2010) y encuentran la manera de combinarlos con sus propios recursos y conocimientos (Leyden, Link y Siegel, 2014).

Definición de las Redes de la empresa

Cook (1977) las definió como las relaciones de intercambio de transacciones voluntarias entre dos o más actores con motivos de beneficio mutuo. Aunque el término “network”, o “relaciones de trabajo” en español, haya surgido de la antropología social, los aspectos

positivos que emanan del término hacen que sea una herramienta apropiada para las pequeñas empresas; la razón de esto es concerniente a que entre más pequeña sea una organización, más fácil es identificar y analizar las redes que se dan en el emprendimiento (Shaw, 1999).

En el área del emprendimiento, para Coviello y Munro (1995) las redes de la empresas son los contactos que les permiten establecer iniciativas de nuevas oportunidades; consideradas como una estrategia válida para desarrollar, mantener y explotar la competitividad de las empresas (Forrest, 1990).

Burt (1997) conceptualiza a la capacidad de las relaciones empresariales como aquello que proporciona una ventaja competitiva sobre la información y control de las redes que se establecen en proyectos conjuntos con otras organizaciones, dado por tres virtudes principales: a) extiende una fuerte correlación con empresas que pueden ser de relativo éxito; b) las relaciones son distintas entre sí, por lo que son jerarquizadas por la firma para conservar las redes más satisfactorias; y c) las redes pertenecen a la empresa y no al individuo de quien las representa.

Shane y Cable (2002) puntualizan que las relaciones son las diadas o bivalencias sociales que se establecen directa o indirectamente entre las empresas para conseguir recursos o información útil de las demás, que varían entre emprendedores y/o inversores. Por esto, las redes son el medio mediante el cual las firmas consiguen el acceso a la variedad de recursos que tienen los demás actores económicos, ya sean recursos intangibles o tangibles, así como información y apoyo en la asunción de riesgos (Hoang y Antoncic, 2003). Asimismo, Wills-Johnson (2008) ubica las redes empresariales dentro de la Teoría de los Recursos y Capacidades, considerándola como la información privada que se comparte entre las firmas vinculadas que crece a partir del valor e interés individual de cada organización.

Yiu, Lau y Bruton (2007) señalan que las redes son un activo intangible en las economías en transición con entidades o personas que sustituyen a los mercados externos para el desarrollo de productos, capital financiero y conocimiento emprendedor y administrativo para las empresas; son un aspecto crítico en las inversiones que no están protegidas por las instituciones (Lau y Bruton, 2011).

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

Para Ferreira, Garrido y Fernández (2011), las relaciones empresariales figuran como la habilidad para conseguir recursos para el funcionamiento de la firma provenientes de las conexiones que se establecen antes y durante la puesta en marcha de las operaciones empresariales; también son consideradas elementos clave para el crecimiento rápido de la pequeña empresa; mientras que para Danis, De Clercq y Petricevic (2011), son los medios voluntarios que facilitan el conocimiento y permiten intercambiar los recursos, que pueden clasificarse de manera comercial, política, profesional o civil.

Cuadro 18. Conceptualización de la variable Redes de la Empresa

Concepto	Autor	Unidad de Análisis	Aspectos principales estudiados	Contribución y método
Proceso de adquisición de recursos, mediante la interacción interorganizacional, que contribuyen a la posición en el mercado y el poder del flujo de recursos de la red.	Cook (1977)	Organización	Poder; Dependencia	Construcción teórica y conceptual
Fungen como el capital social descrito como un conducto que provee de recursos e información valiosa para reducir los costos de oportunidad.	Burt (1993)	Organización	Información; Control	Construcción teórica y conceptual
Son conductos valiosos de información que proveen limitaciones y oportunidades para las empresas, por lo que tienen implicaciones en el comportamiento y el desempeño de las empresas en sus alianzas.	Gulati (1998)	Organización	Formación; Gobernanza; Evolución; Desempeño	Construcción teórica y conceptual
Son las relaciones o alianzas que se desarrollan, o se pueden desarrollar, entre las demás empresas para tener acceso a contactos, información y dirección necesaria para continuar el crecimiento empresarial.	Shaw (1999)	Organización	Anclaje; Densidad; Alcance; Rango	Construcción teórica y conceptual
Actividades con entidades externas que incorporan capital social que compensa las carencias del soporte institucional en el mercado.	Peng y Luo (2000)	Organización	Redes con otras firmas: clientes, proveedores y competidores; Redes con oficiales de gobierno: líderes políticos, oficiales en cámaras industriales,	Construcción teórica y conceptual; Análisis de varianza Multivariado; Implicaciones teóricas en hallazgos empíricos

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

Concepto	Autor	Unidad de Análisis	Aspectos principales estudiados	Contribución y método
			organizaciones de soporte y regulaciones	
Configuración de agentes y vínculos entre las empresas como contenido compartido, los mecanismos de gestión del vínculo y estructura de la red	Hoang y Antoncic (2003)	Organización	Contenido; Gobernanza; Estructura social	Construcción teórica y conceptual
Son considerados como la capacidad para iniciar, mantener y utilizar las relaciones con varios socios externos, como un proceso dinámico y un recurso de alto orden aplicado a la organización.	Walter, Auer y Ritter (2006)	Organización	Coordinación; Habilidad relacional; Conocimiento del socio; Comunicación interna	Construcción teórica y conceptual; Análisis de regresión; Implicaciones teóricas en hallazgos empíricos
Son mecanismos para adquirir el conocimiento y la expansión de límites de la empresa a través de las conexiones interpersonales de los dirigentes.	Qin y Shanxing (2008)	Organización	Red empresarial; Red en investigación y desarrollo	Análisis de Regresión de Mínimos cuadrados ordinarios
Conjunto de recursos activos, información y estado del flujo de la cadena de valor, que las empresas pueden emplear para fines en específico	Lin (2009)	Organización	Centralidad; Posición en la estructura	Construcción teórica y conceptual; Análisis de regresión; Hallazgos empíricos
Acciones estratégicas para movilizar otros actores. En este proceso se transforman y cambian en propósitos estratégicos, teniendo contactos en diferentes contextos para tener la apertura a oportunidades.	Moensted (2010)	Organización	Networking estratégico	Construcción teórica y conceptual
Son los recursos disponibles para los actores como una función de su localización en la estructura de sus relaciones sociales y empresariales de maneras formales e informales	Boso, Story y Cadogan (2013)	Organización	Social; Empresarial	Construcción teórica y conceptual; Análisis de regresión; Implicaciones teóricas en hallazgos empíricos

Fuente: Elaboración propia a partir de los autores consultados.

Tal como se observa en el Cuadro 18, se resume que las redes de las empresas son las capacidades que se tienen para reducir el impacto de las condiciones que el entorno posee, a través de la conexión y colaboración formal e informal de otros entes económicos para adquirir activos, conocimiento y oportunidades que contribuyan en la ejecución de sus funciones. Ante las consideraciones anteriores, se deduce que el nivel de análisis de esta variable ha sido organizacional y en este sentido, se le ha correlacionado con el desempeño, el crecimiento y desarrollo de las empresas.

Dimensiones de las Redes de la empresa

Gulati (1998) precisa que las relaciones externas en las empresas se realizan mediante alianzas y redes. Una alianza es la relación más cercana entre dos o más firmas que intentan colaborar con la intención de lograr metas mutuamente, porque solas sería más complicado. Las redes se refieren a una colección de relaciones que unen a un grupo de organizaciones independientes.

A su vez, Shane y Cable (2002) clasifican dos tipos de redes de firmas: directa e indirecta. La red directa permite conseguir ventajas mediante los recursos de las demás compañías por obligación social o acceso a información privada, lo que conlleva a mantener la relación en un estado de confianza e igualdad. Por su parte, la red indirecta se caracteriza porque provee a las empresas información sobre otras firmas con las que, por lo regular, no han tenido contacto directo; se establece una reciprocidad donde existe un compromiso provocado por deudas entre las firmas, en un estado de obligación social, más que legal, por lo tanto, se reduce el costo de adquirir esa información por otros conductos.

Yia, Lau y Bruton (2007) también especifican dos clases de redes con las que trabajan las empresas; éstas se explican a continuación:

Redes de negocios

Se refieren a los enlaces que se configuran para poder establecer una interrelación donde habitualmente existen transacciones de información, recursos, capacidades, como lo son las interrelaciones entre proveedores y clientes que existen de manera formal o informal. En varias ocasiones las redes de trabajo también se llevan con empresas de la competencia para fortalecer el sector en el que se desempeñan haciendo acuerdos de competencias compartidas y así dar un mayor soporte al riesgo de nuevas oportunidades de negocio. Esta integración vertical y horizontal ayuda a combatir el riesgo y formar una industria fortalecida que permite la generación, transformación y transmisión de la información para la toma de decisiones (Guillén, 2002; Human y Provan, 1996).

Los flujos de información que se establecen con negocios del mismo sector son estratégicamente más efectivos para la facilidad de la consecución de recursos y capacidades. Por lo tanto, las redes de negocios consisten en la intermediación que tiene una empresa con sus clientes, proveedores y competidores (Boso *et al.*, 2013; Lau y Bruton, 2011; Yiu *et al.*, 2007).

Redes institucionales

Son vínculos que también proveen ventajas críticas que representan con varios organismos públicos: oficinas de gobierno, bancos y universidades, así como asociaciones empresariales o civiles. Desde la perspectiva de los recursos y la institucional, planteada por Williamson (2009) y Rowley (1997), estas redes son recursos de las empresas de las cuales dependen, para operar en el mercado.

En algunas economías emergentes como China, las empresas buscan la aprobación de las redes institucionales para establecer inversiones fuera de su mercado local (Altenburg *et al.*, 2007; Dobson y Safarian, 2008; J. González, 2007; Gupta *et al.*, 2012; Haggard *et al.*, 2011). Además de la conexión a nuevos mercados, pueden proveer de conocimiento sobre los mercados similares, solventar las carencias de historial crediticio y responder a mercados foráneos.

Las redes institucionales resultan ser una valiosa herramienta para las empresas, como una necesidad para afrontar los riesgos, y aprovechar el conocimiento conseguido por la cercanía con organismos institucionales como: oficinas de gobierno, universidades, bancos o similares, comités de legislatura empresarial, comités de política empresarial, asociaciones empresariales o civiles, y contactos no comerciales que tienen relación con otras empresas (Boso *et al.*, 2013; Lau y Bruton, 2011; Yiu *et al.*, 2007).

Redes en Aguascalientes

En este estado se ha identificado que las relaciones se han visto obstaculizadas por una industrialización forzada donde no se aprovechan las redes que se forman entre los actores económicos, porque los recursos obtenidos de ellas son aprovechados por empresas trasnacionales; así que los beneficios se exportan a otros países. Se determinó que existe colaboración y cooperación en torno a la innovación, aunque de manera heterogénea insuficientes y asimétricos para los tipos de empresas (Feria Cruz, 2009).

Otro punto que se interpone entre el desarrollo de las redes, también aplicable para el caso de Aguascalientes, es la misma cultura empresarial que entorpece las redes de colaboración con otros entes económicos, como son las universidades y centros de apoyo (Feria Cruz, 2010). La investigación de Feria Cruz, Herrera Estrada y Rodríguez Esquivel (2012) realizado en la misma entidad revela la correlación existente de la capacidad de generar redes de trabajo con los proveedores y el sistema de producción de la empresa, con un coeficiente Rho de Spearman de 0.741; esta situación da cuenta que existe una relación cercana entre las decisiones que son tomadas por los proveedores en las actividades de producción que son realizadas en la industria automotriz. El estudio concluye que la participación del proveedor contribuye a la formación de la capacidad de producción de los clientes, y por esta razón, es necesario construir una adecuada estrategia colaborativa.

Valdez, Silva, Carlos y Araiza (2014) hacen un estudio más profundo de la cooperación interempresarial en Aguascalientes, donde resaltan que 33% de las empresas encuestadas

realizan esta vinculación; sin embargo, sólo 40% de las redes es formal, con la finalidad de cooperar para producir, administrar, innovar y desarrollar el mercado.

Efectos de los aspectos institucionales sobre las variables de estudio

Para Scott (2001), los tres pilares (regulativo, cognitivo y normativo) trascienden en tres ejes primordiales que concommitan en diferentes aspectos: su énfasis, el móvil y el nivel utilizado (Ver Cuadro 19). El énfasis abarca la conformidad, el mecanismo, la lógica y la legitimidad que tiene cada pilar institucional; en el caso del pilar regulativo, al tener un mecanismo de control coercitivo, la ley funge como un instrumento que se acata por conveniencia, ya que es de carácter sancionable para quien no la cumple; por otro lado, el pilar normativo se ve determinado por obligaciones sociales que hacen apropiado u oportuno seguirlo, debido a que si no es respetado por un ente económico, tiene consecuencias que se consideran inmorales en la sociedad donde tiene vigencia o se aplica dicho sistema de normas; y por último, el pilar cognitivo se centra en estimular a los pensamientos individuales que son aceptados socialmente, como creencias o ideales comunes.

Cuadro 19. Énfasis de los pilares institucionales

Regulativo	Normativo	Cognitivo
- De conveniencia - Coercitivo - Instrumental - Legalizable - Sancionable	- Obligación social - Normativo - Oportuno - Certificable - Moralizado	- Reconocido - Mimético - Ortodoxo - Isomorfo - Culturalizado

Fuente: Elaboración propia a partir de Scott (2001)

El aspecto móvil se refiere a la manera en que las cargas institucionales son llevadas a la práctica, variando entre cuatro tipos de móviles (Ver Cuadro 20): a) sistemas simbólicos, son el conjunto de disposiciones que permiten a los individuos estructurar su comportamiento en

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

el nivel de carga institucional; b) sistemas relacionales, facultan crear redes sociales entre los actores que limitan o empoderan su comportamiento; c) rutinas, son las actividades que habitualmente forman un comportamiento o hábito y reflejan el conocimiento tácito de los actores; y d) artefactos, se refiere a los instrumentos que avalan el consentimiento de que se lleva a cabo una carga institucional, por ejemplo: regulación empresarial, normas de calidad o acuerdos entre los actores (Scott, 2001).

Cuadro 20. Móvil de los pilares institucionales

	Regulativo	Normativo	Cognitivo
Sistemas simbólicos	Leyes y reglas	Expectativas y valores	Categorías, tipificaciones y esquemas
Sistemas relacionales	Sistema gubernamental y sistema de poder	Sistemas de autoridad y régimen	Isomorfismo estructural e identidades
Rutinas	Protocolos, procedimientos estándares de operación	Roles, puestos, obediencia al deber	Scripts
Artefactos	Objetos con términos específicos	Objetos con acuerdos estandarizados	Objetos de valor simbólico

Fuente: Elaboración propia a partir de Scott (2001)

Las cargas institucionales pueden dirigir el camino de las organizaciones mediante los tres componentes; su contraparte, las motivaciones institucionales (DiMaggio y Powell, 1983:148), pueden potencializarlas (Figura 6) (Kostova y Roth, 2002; Scott, 2008).

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

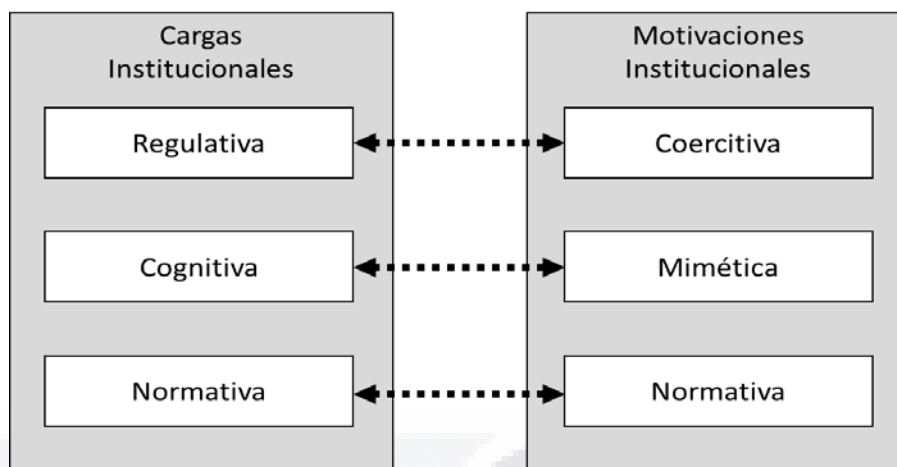


Figura 6. Cargas y motivaciones institucionales.

Fuente: Elaboración propia a partir de Kostova y Roth (2002)

Las instituciones tienen una transición de temprana a tardía, la cual afecta de diferente manera tres tipos de agentes económicos: organizaciones interesadas –asociaciones de negocios, organizaciones estatales y empresas privadas–; emprendimientos; y participaciones extranjeras. De tal modo, las presiones regulatorias, normativas y cognitivas varían de acuerdo con cada agente (Ver Cuadro 21). En este mismo orden de ideas, el emprendimiento se ve afectado, así como las actitudes hacia él.

Cuadro 21. Cargas institucionales relacionadas al mercado

Fase de Transición	Carga Regulatoria	Carga Normativa	Carga Cognitiva
Fase temprana de transición			
Empresas interesadas	Débil	Débil	Débil
Emprendimientos	Débil	Moderada	Moderada a fuerte
Participaciones extranjeras	Moderada	Moderada	Fuerte
Fase tardía de transición			
Empresas interesadas	Moderada	Moderada	Moderada
Emprendimientos	Moderada	Fuerte	Fuerte
Establecidos en fase temprana	Moderada	Moderada	Moderada a fuerte
Establecidos en esta fase	Fuerte	Fuerte	Fuerte
Participaciones extranjeras			

Fuente: Elaboración propia a partir de Scott (2001).

Efectos de los aspectos institucionales en las Redes de la empresa

Las redes de la empresa surgen entre los emprendedores como la capacidad que provee de recursos a la hora de desarrollar una firma (Wu, 2007); entre más abundante sean los recursos de un emprendedor, mejor disposición para cooperar se tiene con los socios externos (Ferreira *et al.*, 2011). El vínculo que se tiene con otras entidades económicas, ya sean fuertes o débiles, es una aptitud que la pequeña y micro empresa tiene para conocer la demanda, la competencia, las condiciones económicas, las tendencias y las nuevas técnicas empresariales (Frazier, 2000). Las firmas como subsistemas de un sistema social requieren de relaciones adaptables y dinámicas de acuerdo con el objetivo que quieran alcanzar, y en este sentido, la estabilidad de estas interacciones determina el grado de integración con el ambiente; la manera en que éstas se dan, permite el establecimiento de un comportamiento social aceptable y pertinente para prácticas empresariales sanas dentro de los diferentes mercados (Jansson *et al.*, 2007).

En particular, los efectos que el aspecto regulativo puede tener en las redes de trabajo de las empresas es fundamentalmente por el poder coercitivo que tiene; además, establece los posibles resultados de una empresa que piensa relacionarse; la consistencia, sostenibilidad y dirección estratégica que una compañía pueda planear, las cuales se delimitan a través de las condiciones formales que son pre-especificadas; así como los enfrentamientos que puedan surgir de una interacción. (Deligonul, Elg, Cavusgil y Ghauri, 2013). Es decisivo para una empresa determinar formalmente de manera institucional la alineación de las metas para la relación, por eso es importante reducir el comportamiento oportunístico que el sector comienza a desarrollar (Williamson, 2009).

En el estudio realizado por De Clercq *et al.* (2010) sobre los resultados nacionales de catorce países, destaca México con resultados positivos en el aspecto regulativo, de 4.13 puntos likert, así como con efectos significativos al 0.001 con un coeficiente de regresión de 3.508 en la capacidad de hacer redes de trabajo; tal situación indica que en la República Mexicana el aspecto regulativo funciona como un detonante de la actividad asociacional en mayor medida que los demás aspectos institucionales.

Sobre la misma idea, Danis *et al.* (2011) estudiaron 30 países de la base de datos del GEM divididos en dos grupos: emergentes y desarrollados. Los resultados mostraron similitudes en todos los países en cuanto a los efectos del aspecto regulativo, aunque con mayor influencia en el grupo de los países emergentes, donde principalmente las redes de las empresas fungen como sustitutos a las carencias de los aspectos institucionales, en este caso, el regulativo.

Se obtuvieron resultados parecidos en Estados Unidos de América según el estudio de Batjargal *et al.* (2013), con una significancia de 5% afectando a la asociación existente entre las empresas. Un hallazgo relevante de este estudio fue la implicación del rol de las redes de trabajo en la acción de asegurar sus rendimientos en nuevas inversiones; dando por entendido que se salvaguardan las contingencias ocurridas por contar con una gran densidad de redes de trabajo.

De igual forma, los resultados trabajados por Schott y Wickstrom (2016) en la medición de la influencia del marco legislativo de 68 países —información extraída de la base de datos del GEM— en la capacidad de asociación de las empresas, también colocaron al aspecto regulativo con una significancia al 0.05, con efectos que llegan a impulsar de forma positiva la innovación en los procesos y productos de las empresas. Los efectos del aspecto normativo, por su parte, fueron significativos al 0.001, pero con un coeficiente negativo de 1.019, indicio de que las construcciones sociales que aportan valor moral o ético a sus actividades, así como los valores locales, afectan la coordinación del entramado empresarial y su desempeño por estar ajustados a un entorno institucional. El grado de esta presión social afecta la alineación de las empresas hacia objetivos comunes y crea condiciones a la forma de asociación (Deligonul *et al.*, 2013).

El aspecto normativo impone a las redes de trabajo procedimientos comunes y mecanismos del entendimiento organizacional, debido a que las decisiones que son tomadas por los dirigentes estarán basadas en hechos previos que han sido justificados en el entorno local de forma social. El estudio de Schott y Wickstrom (2016) revela que actitudes sociales negativas, como el emprendimiento por necesidad y no por oportunidad, afectan con 0.001

de significancia la asociación de las empresas con otros actores económicos dentro su entorno.

Los autores Danis *et al.* (2011) obtuvieron que en los países desarrollados, la capacidad de asociación de las empresas analizadas fue de 0.1% de significancia, lo que se considera un descubrimiento importante por cómo el ambiente institucional se comporta de forma distinta en países desarrollados y los que no lo están; no obstante, es necesario resaltar que la interacción empresarial es claramente influida por las motivaciones inmersas en los valores sociales que son practicados día a día en una región, aunque las características de crecimiento sean distintas.

En tales consideraciones, en los resultados de Ragland (2012) se muestra información de 51 naciones, que conjuntó en un solo análisis de regresión para medir la influencia del aspecto normativo sobre las redes de trabajo de las firmas. Así se visualizaron efectos negativos con una beta estandarizada de -0.599 significativa a 1%; esto muestra que los países enfocados a la confianza empresarial por parte de la sociedad —EUA, Reino Unido y Australia— promueven al mercado como atractivo, a efecto de establecer redes de trabajo de forma horizontal y vertical, así como inversiones a corto, mediano y largo plazo.

Sin embargo, hay resultados como los que obtuvieron en Alemania. Partieron de la premisa de que la interacción del ambiente normativo sólo afecta las relaciones de las empresas cuando éstas son grandes y tienen intercambios de inversión en nuevos mercados. Para conseguir los datos duros, utilizaron la regresión logit generada con los datos recolectados, los cuales arrojan una beta estandarizada de -0.559 con una significancia de 1%. Confirmaron la proposición al concluir que la calidad del ambiente institucional que rodea a las firmas afecta negativamente la formación de redes de trabajo, siempre y cuando cumplan ciertas condiciones de inversión y tamaño por la empresa; ello abre una discusión sobre el tamaño de las empresas y las características de las relaciones de trabajo que se tienen con otros agentes económicos, pueden ser considerados para profundizar en posteriores estudios y las implicaciones que se tienen en un mayor espectro del sector empresarial.

Con respecto al elemento cognitivo, Ragland (2012) plasmó resultados significativos y positivos con la asociación de las empresas, con una beta estandarizada de 0.425 con una significancia al 0.05. La conclusión de su estudio establece que las sociedades con conocimiento previo empresarial impactan directamente en el tiempo y profundidad de la relación con otro actor económico. Los países analizados con una mejor educación empresarial son más atractivos como mercados para invertir y desarrollar las redes de trabajo porque tienen las habilidades para tomar decisiones apropiadas para el éxito de las empresas.

Por su parte, De Clercq *et al.* (2010), al analizar el ambiente institucional cognitivo en México, presentó valores de 3.33 en una escala likert de 5 puntos, con una influencia de -1.019 y una significancia de 0.001. En otras palabras: las habilidades, conocimientos y aptitudes de los individuos de la sociedad impactan negativamente la actividad asociacional del país, que funciona como un elemento complementario del entorno institucional y permite hacer la base de capacidades sociales de la cual parte una empresa para iniciar sus actividades empresariales con mayor certidumbre y gestionar adecuadamente sus redes de trabajo.

Se observan resultados similares en el estudio de Danis *et al.* (2011), ya explicado con anterioridad. Destaca la influencia del aspecto cognitivo en la capacidad de establecer redes de trabajo por parte de las empresas en países emergentes y desarrollados; ambos con una significancia de 0.001. El argumento ofrecido es que el rol de las características cognitivas de los países analizados sirve como potencializador de las capacidades empresariales, permitiendo el establecimiento de redes de trabajo a través de decisiones más concienzudas para desarrollarlas y mantenerlas.

Conviene destacar también el trabajo desarrollado por Schott y Wickstrom (2016). Los resultados del aspecto cognitivo se centran en cómo los individuos aprenden de forma social las habilidades de asertividad al riesgo, educación y autoeficiencia en emprender, las cuales influyen directamente en una mejor asociación. Debido a que los valores obtenidos fueron significativos a 0.1%, se deduce que la formulación del conocimiento empresarial a partir de marcos sociales, categorías, modelos y mapas mentales que utiliza cada individuo de la sociedad es esencial para llevar a cabo sus relaciones de trabajo (Geels, 2014).

Efectos de los aspectos institucionales en la Orientación Emprendedora

La orientación emprendedora se refiere a los procesos, prácticas y toma de decisiones que se realizan para aprovechar nuevas oportunidades en un empresa. Según Covin y Slevin (1991), la postura emprendedora es reflejada en tres niveles de comportamiento organizacional: la toma de riesgos con reconocimiento en las decisiones de inversión y acciones estratégicas frente a la incertidumbre; la frecuencia y cantidad de innovaciones y la relación que tiene con el liderazgo tecnológico; y la naturaleza pionera de la empresa como evidencia de competir agresiva y proactivamente. Para este estudio se generó un análisis teórico de las investigaciones empíricas de la orientación emprendedora con los aspectos institucionales como detonantes del comportamiento de las empresas; el alto crecimiento es influenciado por este contexto y limita las condiciones que construyen la competitividad (Bowen y De Clercq, 2008; Bruton *et al.*, 2010).

En estudios anteriores, la carga regulativa ordinariamente se ha mantenido baja en economías en desarrollo. Por ejemplo, los resultados arrojados en Turquía por Duygulu (2008) muestran que el promedio de este aspecto es de 2.21 en una escala Likert de 5 puntos; los efectos del aspecto regulativo en la orientación emprendedora con una regresión lineal generaron una beta estandarizada de -0.488 con una significancia de 0.004. Quiere decir que el factor regulativo está provocando que el comportamiento de la orientación emprendedora sea una postura agresiva, ocasionando que las decisiones de las micro y pequeñas firmas sean precipitadas.

Manolova, Rangamohan y Gyoshev (2008) investigaron en Bulgaria, Hungría y Letonia cómo el aspecto regulativo es favorable para al emprendimiento. Los resultados fueron diferentes para cada economía, sin embargo, se percibe un ambiente regulativo restrictivo e injusto para las empresas. El país búlgaro obtuvo la menor puntuación de los tres países analizados, con una puntuación de 2.84 en una escala Likert de 7 puntos, donde el valor 1 significa no estar de acuerdo con el aspecto regulativo y 7 si estarlo; por el contrario, se colocó con la desviación estándar más alta. Se interpreta que la carga está impactando de manera diferente a las empresas. Letonia presentó un valor de 3.22 y una desviación estándar de 0.74 puntos, es decir, la menor variabilidad de los tres países analizados, por lo que la

opinión no es muy diversa entre los encuestados y ello favorece el perfil institucional de este país por mantener una coerción isomorfa con las empresas. Respecto de Hungría, se plasmaron valores de 3.54 en la escala Likert y una variabilidad de 0.84, que es cercana al punto y así como los demás países los valores de la carga institucional es desfavorable. En general, los resultados del modelo estructural aplicado muestran una influencia de 0.75 significativo al 0.01, con lo cual se confirman los efectos del aspecto regulativo en la orientación emprendedora, a pesar de las diferencias comprobadas en el entorno institucional con el apoyo de un análisis de varianzas complementario que se realizó en el estudio.

La característica regulativa configura a la orientación emprendedora en un papel significativo para el desempeño de las empresas. Así lo muestran los resultados de Roxas y Chadee (2013), en los cuales se despliega a la orientación como variable mediadora en su estudio realizado en Filipinas, siendo altamente significativa para la calidad regulatoria con una beta estandarizada de 0.35 y una significancia menor a 0.01 de efectos totales. En el mismo sentido, Dwairi y Akour (2014) señalan que la influencia del aspecto regulativo en la orientación emprendedora fue menor que los otros dos aspectos institucionales; no obstante, igualmente significativos en el análisis de regresión que se generó; la beta estandarizada fue de 0.09 con un valor-p de 0.021, por lo que es significativo a 5%.

El aspecto normativo define el pensamiento general de la sociedad, el cual está basado en los valores, la cultura y las creencias que afectan el comportamiento emprendedor de un país. En varios países, variables como la creatividad e iniciativa de los emprendedores son admirados como sistemas de valores que contribuyen a la confianza del mercado (Busenitz *et al.*, 2000). Entonces, la deseabilidad de emprender es promovida por las apreciaciones favorables que la sociedad tiene hacia un ambiente con desempeño tecnológico y transferencia de tecnología que desarrolla un ambiente dirigido a la inversión por medio de un comportamiento social (Volchek, Saarenketo y Jantunen, 2015).

En contraste, los resultados de Dwairi y Akour (2014) han demostrado que el aspecto normativo tiene impacto negativo en la capacidad emprendedora y el desempeño de las empresas; por lo tanto, esta dimensión es clave en cómo los responsables de las políticas ofrecen soporte de mayor valor para que las organizaciones construyan una cultura emprendedora.

De Clercq *et al.* (2012) puntualizaron como la incrustación de los valores sociales, entre ellas la devoción, el respeto y la apreciación de la reciprocidad que se obtiene de alguien por ser empresario, crean un ambiente institucional sano para habilitar nuevas oportunidades de negocio y así promover la inversión en países como México. Los resultados de este estudio fueron significativos a 0.1% con una beta estandarizada de 0.631, lo que muestra que el aspecto normativo afecta de forma positiva a la capacidad de emprender de las empresas.

Dickson y Weaver (2008) argumentan que el comportamiento de los empresarios es más riesgoso cuando han percibido que el entorno es más incierto y existe menos legitimidad. Este aspecto fue medido a partir de los niveles de reputación que tenían los empresarios, así como de la certidumbre general y tecnológica. Los resultados conducen a que el aspecto cognitivo les permite interpretar a los empresarios sobre el ambiente en general y determinar cómo toman sus decisiones. Las empresas que regularmente perciben una mayor incertidumbre están mayormente orientados al emprendimiento.

Los aspectos institucionales afectan de manera diferente a las empresas condicionadas por el tipo de actividad emprendedora. En la publicación de Sambharya y Musteen (2014), la carga cognitiva es una fuerte dimensión predictora de la orientación emprendedora, ya que define si las empresas se arriesgan por encontrar una oportunidad de negocio o por necesidad de subsistir. Cuando la carga es baja, las empresas arriesgan por necesidad y no por identificar una buena oportunidad en el mercado; esto comprime a la actividad económica a mercados estrechos sin posibilidad de innovación.

Eunni y Manolova (2012) revelan que los aspectos normativo y cognitivo tienen una influencia distinta en economías como los BRIC²², sobre todo en aquellas que han tenido referentes como sistemas socialistas —China y Rusia—, donde el aspecto cognitivo se torna desfavorable para el fomento del emprendedurismo. De igual forma, los autores resaltan que la manera en que las habilidades del empresario son aprendidas cambia de país a país y que las economías emergentes regularmente asimilan el conocimiento por experiencias de

²² BRICS: Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica. Países principales de los mercados emergentes, definidos así por el economista Jim O'Neill representado por un país de cada continente ("Países BRICS: una nueva relación internacional," 2014).

negocios y no por un énfasis en la educación; concluyen que los dos tipos de conocimientos sociales son importantes para la determinación de un aspecto cognitivo favorable para las empresas.



CAPÍTULO III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

El presente capítulo detalla la metodología utilizada para llevar a cabo la investigación. En primera instancia, se expone el diseño de investigación utilizado: el corte y el tipo, y el planteamiento de la hipótesis de investigación. Se determina la población a estudiar, así como el cálculo de la muestra, el esquema y las técnicas de recolección de información para realizar un adecuado levantamiento. Luego se muestra el diseño del cuestionario de las variables estudiadas, junto con la operacionalización y el despliegue de los ítems conceptualizados de los tres constructos.

También se da una breve explicación de la metodología y forma gráfica, de las ecuaciones estructurales, las cuales fueron utilizadas para el contraste de las hipótesis planteadas. Se abordan los conceptos básicos, así como la notación del modelo estadístico y las pruebas de bondad de ajuste que deben ser aplicadas para dar fiabilidad y validez a los modelos establecidos. Asimismo, se representa el modelo teórico propuesto para la investigación. El capítulo finaliza con la interpretación de posibles resultados.

Diseño de investigación

Debido a que la finalidad principal es determinar el impacto que tienen los aspectos institucionales en la orientación emprendedora y las redes de las pequeñas y micro empresas de la ciudad de Aguascalientes, las hipótesis planteadas son comprobadas estadísticamente y pueden establecer el grado de influencia que tiene una variable con respecto de otras.

Bajo lo argumentado por Hernández, Fernández y Baptista (2013), el corte de la investigación es de carácter explicativo. Se definen así a los estudios que profundizan en la explicación del comportamiento de una(s) variable(s) con otras. El diseño de esta investigación es de tipo cuantitativo, no experimental, transversal, descriptivo y correlacional-causal, y de campo, por las siguientes razones:

- No experimental, porque no se manipulan las variables, recurriendo a la observación y medición del fenómeno en el ambiente.

- Transversal, pues la información será reunida en un solo momento para determinar el fenómeno.
- Correlacional-causal, ya que está dirigida a responder las causas de la orientación emprendedora y las redes de las pequeñas y micro empresas por medio de los aspectos institucionales.

Hipótesis

De acuerdo con lo planteado anteriormente en el diseño de investigación se postulan las hipótesis de la investigación:

H_{0a}: No existe influencia de los aspectos institucionales en las redes de las pequeñas y micro empresas de la ciudad de Aguascalientes.

H_{1a}: Existe influencia de los aspectos institucionales en las redes de las pequeñas y micro empresas de la ciudad de Aguascalientes.

H_{0b}: No existe influencia de los aspectos institucionales en la orientación emprendedora de las pequeñas y micro empresas de la ciudad de Aguascalientes.

H_{1b}: Existe influencia de los aspectos institucionales en la orientación emprendedora de las pequeñas y micro empresas de la ciudad de Aguascalientes.

Unidad objeto de estudio

Para la realización del estudio empírico, se han tomado como población objetivo las pequeñas y micro empresas de la ciudad de Aguascalientes. La elección de los dos tipos de empresas está motivada debido a que las características de las microempresas no están separadas de las pequeñas empresas, por lo tanto, su análisis debe ser considerado en conjunto y al mismo tiempo, apartado de las medianas y grandes empresas (Berrone *et al.*, 2014). El papel de las

pequeñas y microempresas representan una oportunidad para la economía como una fuente potencial de recursos y capacidades flexibles y adaptables durante épocas de crisis, así como generadoras de empleo cuando el país las necesita por su fácil conformación (A. Ali, 2012; Ayyagari, Thorsten y Asli, 2003; Camisón y Lucio, 2010). La débil consolidación que tienen las pequeñas firmas en países como México provoca un frágil y estancado crecimiento económico basado en empresas volátiles y consecuentemente informales (Hsieh y Klenow, 2012; Sanguinetti, 2013).

Esta investigación pretende que el impacto de las instituciones en los aspectos de orientación emprendedora y redes de las empresas ejerza en crear estrategias basadas en promover la generación de capacidades de las empresas más pequeñas, ya que, como se ha mencionado, el rol fundamental de las instituciones se vuelve crucial para las mismas (Ahlstrom y Bruton, 2010; Baker *et al.*, 2005; Chadee y Roxas, 2013; De Clercq *et al.*, 2010; Yao, 2002).

Sobre la clasificación que se toma en cuenta para realizar el estudio es la establecida por la Secretaría de Economía (2010). Las empresas que se consideran en el estudio cuentan con un rango de 1 a 30 empleados, para englobar a las pequeñas y micro empresas de los tres giros principales: comercio, industria y servicios; se encuentran dentro de las áreas geoestadísticas básicas (AGEB) que conforman la zona urbana de la ciudad de Aguascalientes. La población de empresas fue extraída de la base de datos del Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas, la cual es una fuente del INEGI actualizada con regularidad, originada desde el Censo Económico 2009 con información de más 4 millones de empresas establecidas en México sobre sus actividades económicas, tamaño y área geográfica (2013b). A partir de esta base de datos, se realizó la búsqueda y arrojó un total de 40,529 micro y pequeñas empresas, de la cual se determinó la muestra a analizar.

Determinación de la muestra

El tamaño de muestra está calculado para dar estimaciones a las unidades de observación anteriores; con relación a esto, los tamaños de muestra son estimados a partir de la expresión siguiente (Aguilar-Barojas, 2005):

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2(N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

Donde:

n = tamaño de la muestra.

N = tamaño de la población.

Z = valor de Z crítico, nivel de confianza.

p = proporción aproximada del fenómeno en estudio en la población de referencia.

q = proporción de la población de referencia que no presenta el fenómeno en estudio (1-p).

d = nivel de precisión absoluta; referido a la amplitud del intervalo de confianza deseado en la determinación del valor promedio de la variable de estudio.

La proporción esperada de aceptación fue de 50%, debido a que no se tienen antecedentes sobre las variables en cuestión en la ciudad de Aguascalientes, con un nivel de significancia de 5% y un nivel de precisión de 7.5% se obtiene lo siguiente:

$$n = \frac{40,529 * 1.645 * 0.50 * 0.50}{0.05^2(40,529 - 1) + 1.645 * 0.50 * 0.50}$$

$$n = 268.81 \approx 269 \text{ empresas}$$

Derivado de ello, se planteó hacer un estimado de 300 empresas que permitan contrarrestar los efectos no planeados de la recolección de la información, y con ello satisfacer los objetivos de la investigación.

Esquema de Muestreo y Técnicas de recolección de información

Para el diseño del esquema de muestreo, se consultó al INEGI como apoyo en la formulación de un muestreo probabilístico, bietápico y por conglomerados. Estos tipos de muestreo tienen los rasgos siguientes:

- a) Probabilístico. Las unidades de selección tienen una probabilidad conocida y distinta de cero de entrar en la muestra; así se conocen con exactitud los resultados muestrales.
- b) Por conglomerados geográficos.
- c) Bietápico. La selección de la unidad de análisis es elegida en dos etapas:
 - a. Primera etapa de muestreo. Se identificaron las 272 AGEB que componen el área urbana dentro de la ciudad de Aguascalientes; después se calculó una muestra aleatoria simple de 71 AGEB, las cuales se seleccionaron de forma aleatoria con el objetivo de diseminar el trabajo de recolección de datos en zonas especificadas y no recorrer toda el área geográfica de la ciudad.
 - b. Segunda etapa de muestreo. Con las AGEB elegidas se dispuso a seleccionar las 300 unidades económicas especificadas en la determinación de la muestra, para establecer la probabilidad conocida y distinta de cero sin preferencias de ser escogidas.

El despliegue de los ocho sectores productivos se realizó de acuerdo con la Secretaría de Economía (2016), de la siguiente manera: como se produjo una selección aleatoria simple, la representabilidad de cada sector se hizo según su proporción en la población total de unidades económicas en la zona conurbana de la ciudad de Aguascalientes; por esta razón, la presencia de 0 unidades para los sectores energéticos y mineros es evidente. Se consideró de forma general a las empresas, debido a la característica primordial de la Teoría Institucional: el isomorfismo. Éste explica la forma en que las empresas actúan de acuerdo con el contexto institucional y las dirige a un comportamiento similar entre ellas, independientemente del sector donde se desarrollen.

Cuadro 22. Sectores productivos

SECTORES	UE
AGRICULTURA	14

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

COMERCIO	120
TRANSPORTES	17
CONSTRUCCIÓN	32
ENERGÍA	0
MINERÍA	0
MANUFACTURA	20
SERVICIOS	97
TOTAL	300

Fuente: Elaboración propia a partir de la Secretaría de Economía (2016)

El marco de la encuesta se constituyó a partir de la información desplegada en el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE) (INEGI, 2013b) por su información cartográfica y demográfica. En cuanto a la información recabada, se recolectó mediante cuestionarios. El informante ideal fue el dueño de la empresa elegida del muestreo.

El procedimiento fue el siguiente:

- 1) Piloto. Se realizó una prueba piloto en 40 empresas micros y pequeñas de la ciudad de Aguascalientes elegidas al azar, para realizar una refinación de los ítems del cuestionario.
- 2) Localización de las unidades económicas. Se partió de la base de datos de empresas anteriormente citada para identificar las AGEB en la zona urbana de la ciudad; consecuentemente se identificaron las manzanas donde se ubica cada unidad económica en la que se captaría la información solicitada, con la finalidad de planear la ruta de levantamiento de información por AGEB para reducir costos en el recorrido.
- 3) Levantamiento de información. Se recorrieron las AGEB seleccionadas para captar la información; se tuvo la instrucción de visitar las unidades económicas no más de cinco veces con el objetivo de terminar el levantamiento en un periodo de dos meses; bajo esta condición sólo se consiguieron 250 casos por motivos de cierre de unidad económica. A las empresas que se les levantó información, se priorizó a que fuera *in situ*, para que se respondieran correctamente los reactivos de la encuesta; sin embargo, cuando no se localizaba el informante adecuado, se dejaba el cuestionario.

Diseño del cuestionario

Las variables seleccionadas del instrumento aplicado surgieron a partir de la operacionalización de las variables presentada en el Cuadro 24, que despliega los ítems conceptualizados de los tres constructos. El cuestionario está dividido en cuatro bloques, (Anexo A) como se muestra a continuación:

Bloque 1: Datos de la Empresa

Esta sección sirvió para indagar los aspectos generales de la empresa, como el nombre, la dirección, actividad económica, así como la cantidad de empleados, la antigüedad de éstos y si son familiares o no; asimismo, para registrar la información del dueño, al cual se le preguntó la edad, el género, la formación académica y la razón principal por la que creó la empresa.

Bloque 2: Aspectos Institucionales

Este apartado se compone de los aspectos regulativo, normativo y cognitivo:

Regulativo. Cuenta con seis indicadores que miden, a través de una escala Likert de 5 puntos, la percepción que tienen las empresas sobre las leyes, regulaciones y trámites burocráticos.

Normativo. Se conforma de cinco indicadores que miden, a través de una escala Likert de 5 puntos, la apreciación de las empresas sobre el pensamiento social y general del país que se tiene de los empresarios.

Cognitivo. Consta de cinco indicadores que miden, a través de una escala Likert de 5 puntos, la perspectiva que las empresas tienen sobre las habilidades que tienen los empresarios en el país.

Bloque 3: Redes de la Empresa

Este bloque está compuesto de nueve indicadores en una escala Likert de 5 puntos que evalúan las relaciones de trabajo que tienen las empresas con otras empresas e instituciones gubernamentales, de educación, financieras, asociaciones y comisiones. Se divide en dos dimensiones:

- Empresariales (3 indicadores).
- Institucionales (6 indicadores).

Bloque 4: Orientación Emprendedora

Esta parte se compone de nueve indicadores en una escala Likert de 5 puntos que miden la orientación estratégica que tiene la empresa hacia el emprendimiento. Está dividido en tres dimensiones:

- Innovación (3 indicadores).
- Proactividad (3 indicadores).
- Toma de riesgo (3 indicadores).

Conceptualización y operacionalización de las Variables

De acuerdo con lo definido sobre las instituciones, la orientación emprendedora y las redes de las empresas, se elaboró el Cuadro 24 que despliega la conceptualización y operacionalización de las variables, detallando la descripción de cada una de ellas, así como las escalas de medición de los indicadores.

Cuadro 23. Operacionalización de las variables

Constructo	Dimensión	Variable observada	Indicadores	Escala de medición
Aspectos institucionales. Coordinadores de la estructura y orden de una sociedad de manera	Aspecto regulativo. Componente que involucra el nivel de restricción o	Dificultad (AR1)	Llevar a cabo los trámites burocráticos y obtener las licencias que marca la ley para las empresas en crecimiento no representan una especial dificultad.	Intervalo de 5 puntos Likert: 1= “No estoy de acuerdo”

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Constructo	Dimensión	Variable observada	Indicadores	Escala de medición
regulativa, normativa y cognitiva.	promoción de las leyes y reglamentos.	Obstaculizar (AR2)	El costo de los impuestos no es una barrera para las empresas en desarrollo.	5= "Totalmente de acuerdo"
		Aplicar (AR3)	La aplicación de las regulaciones e impuestos es imparcial y adecuada para las micro y pequeñas empresas.	
		Soportar (AR4)	Las políticas gubernamentales brindan soporte a las micro y pequeñas empresas en desarrollo.	
		Facilitar (AR5)	Los permisos y licencias son fáciles y accesibles para las micro y pequeñas empresas en desarrollo.	
		Apoyar (AR6)	El apoyo a micro y pequeñas empresas en desarrollo es una prioridad en la política del gobierno federal, estatal o local.	
	Aspecto Normativo. Componente que define el nivel de admiración social de los residentes de un país sobre la actividad emprendedora.	Volverse empresario (AN1)	En el municipio de Aguascalientes, el ser un micro o pequeño empresario ha sido satisfactorio para usted.	
		Oportunidad (AN2)	En el municipio de Aguascalientes, fundar una nueva empresa es una excelente opción para hacerse rico.	
		Tener estatus (AN3)	En el municipio de Aguascalientes, los emprendedores exitosos tienen un alto nivel de estatus y respeto.	
		Historias de emprendedores (AN4)	Frecuentemente escucha historias de emprendedores exitosos en los medios masivos (periódico, revistas, radio, televisión, internet, etcétera).	
		Creer (AN5)	En el municipio de Aguascalientes, se consideran a los emprendedores personas competentes e ingeniosas.	
		Experiencia (AC1)	En el municipio de Aguascalientes, la mayoría de los micro y	

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Constructo	Dimensión	Variable observada	Indicadores	Escala de medición
	Aspecto Cognitivo. Componente que mide la respuesta individual de las exposiciones generales del país hacia la actividad emprendedora.		pequeños empresarios tienen experiencia en emprender un negocio.	
		Reaccionar a oportunidades (AC2)	En el municipio de Aguascalientes, la mayoría de los micro y pequeños empresarios reaccionan de manera rápida a buenas oportunidades de negocio.	
		Habilidad (AC3)	En el municipio de Aguascalientes, la mayoría de los micro y pequeños empresarios tienen la habilidad para conseguir recursos necesarios para abrir un nuevo negocio.	
		Creencia de la gente (AC4)	En general, los micro y pequeños empresarios consideran que iniciar un negocio o hacerlo crecer es fácil.	
		Dirigir (AC5)	En el municipio de Aguascalientes, la mayoría de los micro y pequeños empresarios sabe dirigir un pequeño negocio.	
Orientación Emprendedora. Capacidad de tener la predisposición estratégica de innovar y ser proactivos al tomar riesgos.	Innovatividad. Disposición que tiene la empresa hacia participar y apoyar nuevas ideas, así como experimentar en el desarrollo de procesos, productos o adoptar nueva tecnología.	Énfasis en la innovación (OEI1)	En general, el dueño o gerente de la firma favorece un fuerte énfasis en la investigación y desarrollo, liderazgo tecnológico e innovación.	Intervalo de 5 puntos Likert: 1= “No estoy de acuerdo” 5= “Totalmente de acuerdo”
		Nuevas líneas de productos y/o servicios (OEI2)	Se han comercializado nuevas líneas de productos o servicios en los últimos cinco años.	
		Cambios en los productos y/o servicios (OEI3)	Se han realizado cambios muy grandes en los productos o servicios en los últimos cinco años.	
	Proactividad. Actuación anticipada a necesidades	Responder a la competencia (OEP1)	Cuando compito con la competencia, la empresa regularmente inicia acciones antes que los	

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Constructo	Dimensión	Variable observada	Indicadores	Escala de medición
	próximas mediante la búsqueda de nuevas oportunidades.		competidores, por lo que ellos sólo responden.	
		Introducir nuevos productos (OEP2)	Muy frecuentemente, mi empresa es la primera en introducir nuevos productos y/o servicios, procesos, tecnologías y técnicas administrativas.	
		Postura agresiva (OEP3)	En general, mi empresa tiene una fuerte tendencia a enfrentar a otros, introduciendo ideas novedosas o productos.	
	Asunción de Riesgo. Predisposición al compromiso de nuevas oportunidades con cierto grado de incertidumbre razonablemente afrontables.	Proyectos de alto riesgo (OER1)	Se tiene una fuerte preferencia por los proyectos de alto riesgo (con oportunidades de retornos muy altos).	
		Actuar (OER2)	Se cree que, debido a la naturaleza del ambiente, es necesario actuar de manera intrépida y holgada para lograr los objetivos de la empresa.	
		Postura agresiva (OER3)	Mi empresa regularmente adopta una postura audaz y agresiva para maximizar la probabilidad de explotar al máximo las oportunidades.	
Redes de la empresa. Capacidad de las empresas para relacionarse con otros agentes económicos de donde se obtienen nuevos recursos y oportunidades.	De Negocios. Enlaces que ocurren entre las partes que engloban una transacción de negocios.	Relación con clientes (RE1)	Clientes más allá de lo comercial (desarrollo de productos, capital financiero, emprendimientos o conocimiento técnico).	Intervalo de 5 puntos Likert: 1= "No tiene relación" 5= "Relación muy cercana"
		Relación con proveedores (RE2)	Proveedores más allá de lo comercial (desarrollo de productos, capital financiero, emprendimientos o conocimiento técnico).	
		Relación con competencia (RE3)	Empresas competidoras (desarrollo de productos, capital financiero,	

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Constructo	Dimensión	Variable observada	Indicadores	Escala de medición
	Institucionales. Vínculos de los cuales las empresas dependen para operar en el mercado.		emprendimientos o conocimiento técnico).	
		Relación con instituciones de gobierno (RI1)	Oficinas o instituciones de gobierno (información y acceso a nuevos mercados o asociaciones locales).	
		Relación con universidades (RI2)	Personal de universidades, como profesores o investigadores.	
		Relación con instituciones financieras (RI3)	Bancos o instituciones financieras (soporte y asistencia a financiamientos para nuevas oportunidades de negocio).	
		Relación con asociaciones empresariales (RI4)	Asociaciones o gremios de empresas.	
		Relaciones con personas cercanas a otras empresas (RI5)	Personas que tienen contacto con dueños o gerentes de otras empresas.	
		Relaciones con comisiones de políticas públicas (RI6)	Comisiones ciudadanas para diagnosticar políticas públicas.	

Fuente: Elaboración propia.

Metodología de los modelos de ecuaciones estructurales

Como se ha expuesto en los objetivos de la investigación, se pretende trazar un modelo capaz de explicar los efectos de los aspectos institucionales en las variables de orientación emprendedora y las redes de trabajo de las micro y pequeñas empresas. La técnica estadística más adecuada para lograr los propósitos planteados es el modelado de ecuaciones estructurales.

La particularidad fundamental de esta técnica es la capacidad de hacer regresiones múltiples entre variables observables y variables latentes. Se estiman los parámetros del modelo, de tal

forma que las discrepancias entre la matriz inicial de datos de covarianzas sean mínimas con la matriz de covarianzas deducida a partir de la formulación del modelo y parámetros estimados. Debido a ello, los elementos principales de la herramienta son las medidas de bondad de ajuste que cercioran que el grado de similitud con el modelo hipotetizado sea alto a partir de los datos observados.

Los modelos de ecuaciones estructurales (MES, por sus siglas en inglés) permiten evaluar las relaciones de dependencia interrelacionadas simultáneamente, posibilitando analizar de forma sistemática e integral, en primera instancia, el modelo de medida que vincula los constructos latentes con sus variables observables, en segunda instancia, el modelo estructural que relaciona los constructos entre sí. El cálculo del modelo es a través de las estructuras de covarianza de las variables analizadas.

Conceptos básicos

Variables latentes y observables

La modelización de las ecuaciones estructurales es compleja porque sigue una metodología para proporcionar información válida y confiable con la estructura de covarianzas o correlaciones subyacente entre las variables. Relativo a esta base, para estudiar los efectos de unas variables sobre otras, es necesario definir cuáles variables son afectadas por otras variables que las originan. Las puntuaciones de la observación directa son llamadas variables manifiestas, medidas u observables; por esta razón, las variables deben ser continuas o discretas para ser examinadas (Ruiz, Pardo y San-Martín, 2010). A partir de esto, se construye una medición indirecta con la variable directa observable. El cálculo obtenido de este procedimiento es nombrado como variable latente, no observada o no medida, la cual representa el constructo hipotético o factor. En comparación con otras técnicas, la potencia de esta herramienta radica en tener la capacidad de estimar y evaluar la relación entre constructos de las variables latentes, evaluando las relaciones de causa, las cuales son lineales (Cupani, 2012).

Debido a la necesidad de garantizar la veracidad del constructo formado, es imperioso realizar evaluaciones a las medidas directas porque en esto recae la credibilidad de las

inferencias y los resultados del estudio (Byrne, 2008). Esto representa un gran avance para generar variables implícitas que sean fiables y válidas con las relaciones de las variables manifiestas con las latentes; quiere decir, que éstas tengan coherencia interna. La construcción de un concepto a partir de estos indicadores se forma contrastando su adecuación con los datos extraídos de la realidad (Rosel y Elosegui, 1991).

Variables exógenas y endógenas

Aquellos indicadores que provocan fluctuaciones en los valores de las dimensiones son llamadas variables exógenas o independientes (Byrne, 2008). Éstas, dentro del cálculo del modelo de ecuaciones, no están siendo influidas por algún otro factor (Ruiz *et al.*, 2010). Uno de los principales problemas que surgen al utilizar la técnica de ecuaciones estructurales es cuando varias variables exógenas muestran fuertes efectos en las dependientes, pues el cálculo de los efectos en el modelo estructural desvanecen la influencia y, posiblemente, provocan el efecto contrario de un intercambio de signo (Koufteros, Babbar y Kaighobadi, 2009).

Por otro lado, las dependientes influidas por las variables exógenas son nombradas como variables endógenas, sin importan si son mediciones directas (Byrne, 2008). Las fluctuaciones en este caso son explicadas por el comportamiento de las exógenas. Las endógenas siempre irán acompañadas del error de su medición (Ullman y Bentler, 2012). En este sentido, es conveniente señalar que las variables pueden ser analizadas como variables endógenas o exógenas en un modelo de ecuaciones estructurales, determinado esto por los efectos que tiene una sobre la otra.

Notación del modelo estadístico

La postulación del modelo viene precedida del conocimiento previo a través del establecimiento de las relaciones de las variables. Una vez que está especificado, el investigador compara la información de la muestra que extrajo de la realidad, reducida en las variables observables. Por esto mismo, el primer paso al probar las ecuaciones estructurales es determinar la bondad de ajuste entre el modelo hipotetizado y la muestra extraída. La

diferencia entre estos dos es llamado residuo o error. Resumiendo el proceso del ajuste, queda de la siguiente forma (Byrne, 2008):

$$\text{Datos} = \text{Modelo} + \text{Residuo}$$

El marco general de la prueba de los modelos estructurales requiere de tres etapas principales (Byrne, 2008):

- 1) Confirmación estricta. Se prueba el ajuste de lo que está previamente hipotetizado con los datos de la muestra; los resultados obtenidos permiten que el investigador decida seguir utilizando lo planteado.
- 2) Modelos alternativos. En esta etapa, el investigador propone alternativas que están fundamentados en la teoría consultada; a partir de esto, elige el más adecuado que represente la realidad analizada.
- 3) Generación del modelo. Una vez postulado o rechazado lo que se determinó como la realidad modelada, se reestiman las relaciones y variables especificadas, enfocándose en encontrar un ajuste estadístico y significativo para la determinación de un modelo final.

La formulación del modelo de ecuaciones estructurales se descompone en dos submodelos: un modelo estructural, el cual define las relaciones entre las variables latentes; y un modelo de medida de los constructos, que refleja las relaciones entre las variables observadas.

Las relaciones causales son especificadas en el modelo estructural entre las variables latentes. El sistema de ecuaciones estructurales se compone de p variables endógenas y q variables exógenas; la representación matricial del modelo estructural especifica las ecuaciones causales lineales entre las variables latentes del modelo:

$$\eta = \beta\eta + \tau\xi + \nu$$

Donde:

η : vector $px1$ con las variables endógenas o dependientes.

β : matriz pxq de coeficientes que relacionan las variables endógenas entre sí.

τ : matriz pxq de coeficientes γ_{ij} que relacionan las variables endógenas y exógenas.

ξ : vector $qx1$ con las variables exógenas o independientes.

v : vector $qx1$ con los errores de medida de las variables endógenas, también conocido como término de perturbación aleatoria.

Modelo de medición

Como se ha expresado anteriormente, el modelo de medida representa todas las asociaciones que tienen las variables latentes con los indicadores observables. Por consiguiente, se requiere determinar qué indicadores corresponden a cada medición no observable, para obtener las covarianzas entre los mismos y, con esto, garantizar la capacidad de las variables manifiestas para medir los constructos seleccionados. El objetivo de este proceso es comprobar la idoneidad de los indicadores y así medir los constructos hipotetizados. Para esto, las correlaciones no deben ser débiles entre las variables analizadas, además de que las respectivas escalas deben presentar índices altos de confiabilidad (Cupani, 2012).

El análisis para estimar la medición del modelo se reconoce como análisis factorial confirmatorio (AFC). Éste tiene sus diferencias respecto del análisis factorial exploratorio, porque para este último, la meta es descubrir una estructura de variables observables en el que se pueda asociar por factores en varios tipos de rotación, para dar la mejor solución a lo que en teoría está verificado. En el caso del AFC, ya se tiene una idea del número de componentes, así como de las relaciones que se tienen entre ellos, por lo que la principal función es probar lo que se está hipotetizando desde el comienzo con la información teórica de la estructura previamente analizada. Entonces, la pregunta principal de los resultados de este análisis es: ¿El modelo reproduce una estimación de la matriz de covarianza que sea consistente con la matriz de covarianza original (i.e., la muestra extraída de la realidad)? Para

evaluar la proximidad de ambos modelos se calcula por medio del estadístico chi-cuadrada y los índices de ajuste (Ullman, 2006).

Por su parte, el modelo de medida de las variables endógenas está compuesto de las relaciones entre las variables dependientes y sus indicadores. La expresión matricial del modelo de medición se expresa en las siguientes ecuaciones:

$$y = \Lambda_y \eta + \varepsilon$$

Donde:

y : vector $m \times 1$ que contiene las variables observadas endógenas.

Λ_y : vector $m \times p$ con los factores de carga λ_{ij}^y que relacionan las variables latentes endógenas con sus indicadores.

η : vector $p \times 1$ con s factores comunes.

ε : vector $q \times 1$ de los errores de medida de las variables endógenas.

De igual forma, la expresión matricial del modelo de medida que establece las relaciones de las variables exógenas con n indicadores sería como la siguiente:

$$x = \Lambda_x \xi + \delta$$

x : vector $n \times 1$ que contiene las variables observadas exógenas.

Λ_x : matriz $n \times q$ con los factores de carga λ_{ij}^x que relacionan a las variables latentes con sus indicadores.

ξ : vector $q \times 1$ con las variables exógenas o independientes.

δ : vector $n \times 1$ de los errores de medida de las variables exógenas.

Los modelos estructurales también van sujetos a cuatro matrices adicionales, las cuales fijan limitaciones al comportamiento de las variables latentes y a la medición de las variables. En

primera instancia está la matriz de correlaciones entre las variables latentes exógenas (Φ) y la matriz de correlaciones entre los términos de error de las variables latentes endógenas (Ψ); en segundo lugar, las matrices diagonales de las correlaciones entre los errores de medida de las variables exógenas (Θ_{δ}) y las endógenas (Θ_{ϵ}). Después, se encuentran las matrices de covarianza que los modelos de ecuaciones estructurales requieren, en los cuales también es posible utilizar las matrices de correlación. La utilización de cada matriz está condicionada a los posibles cambios que en el modelo propuesto pueda tener la generación de medidas de ajuste equivocadas, así como la obtención de errores estandarizados incorrectos.

Realizadas estas consideraciones, es posible elegir diferentes técnicas para estimar las ecuaciones estructurales y la función de cada procedimiento, el cual otorga mayor sensibilidad a condiciones como la normalidad de los datos, el tamaño de muestra y la precisión en los cálculos (Ver Cuadro 26). Las estimaciones que se obtienen tienen el supuesto de que son las más cercanas a los parámetros β , τ , Φ y Ψ ; para identificar qué es lo más cercano, se requiere de una función que minimice la diferencia de las estimaciones, atendiendo la condición que se acerque a Θ .

Cuadro 24. Estimación de modelos de ecuaciones estructurales

Método de estimación	Alcances
Mínimos Cuadrados No ponderados (ULS)	Considera como estimadores a los valores que minimizan la función de ajuste, condicionada por <i>tr.</i>: la traza que se refiere a la suma de los elementos de la diagonal de la matriz resultante: $F_{ULS}(\Sigma; \Sigma(\theta)) = \frac{1}{2} tr[(S - \Sigma(\theta))^2]$
Mínimos Cuadrados Generalizados (GLS)	Para este caso se calcula por medio de la inversa de matriz de varianzas covarianzas muestral: $F_{GLS}(S; \Sigma(\theta)) = \frac{1}{2} tr[(S - \Sigma(\theta))S^{-1}]^2$
Máxima Merosimilitud (ML)	La estimación implica minimizar la función siguiente: $F_{ML}(S; \Sigma(\theta)) = tr(S\Sigma^{-1}(\theta)) + [\log \Sigma(\theta) - \log S] - q$ La notación q es el número de variables observadas. El procedimiento es iterativo hasta encontrar el resultado mínimo.

Fuente: Elaboración propia a partir de Bollen (1989)

El método más utilizado es el de máxima verosimilitud porque proporciona la varianza más pequeña cuando los datos son normales, pero es necesario considerar que el tamaño de muestra importa, ya que las propiedades de la técnica son asintóticas. Por lo tanto, para muestras pequeñas se pueden tener problemas en el cálculo del ajuste de minimización.

Pruebas de bondad de ajuste

El ajuste del modelo de ecuaciones estructurales permite minimizar la diferencia entre la matriz de covarianza muestral y la pronosticada por el modelo estructural. Para realizar dicho ajuste, es necesario considerar los grados de libertad, que son calculados a partir de la diferencia entre el número de covarianzas y el número de coeficientes a estimar. Un tamaño aceptable para la ejecución del análisis va de 150 a 200 datos (Diamantopoulos y Siguaw, 2000). Las medidas de ajuste permiten medir el grado en el que el modelo propuesto concuerda con la matriz de covarianzas observadas. Existen diferentes estadísticos que contrastan la diferencia entre los modelos (Ver Cuadro 26), los cuales son más confiables dependiendo de las características de la muestra y los grados de libertad. Por otro lado, índices de ajuste no normado y normal comparan el modelo propuesto con otro que presenta una falta absoluta de asociación entre las variables (Schermelleh-Engel, Moosbrugger y Müller, 2003). En el mismo sentido, existen estimadores que corrigen los valores de la Chi-cuadrada (χ^2) y los errores estándar mismos que se conocen como pruebas ajustadas de bondad de ajuste; fueron desarrollados por Satorra y Bentler (1994) para disminuir los efectos que tienen las muestras no normales que usualmente acompañan a muestras pequeñas.

Cuadro 25. Pruebas de ajuste

Medición de ajuste	Definición	Valores recomendados (Segars y Grover, 1993)
Chi-cuadrada (χ^2)	Contrasta la hipótesis nula de que los datos se ajustan al modelo propuesto mediante el análisis de las matrices de covarianza; sin embargo, deja de ser confiable cuando el tamaño de muestra no está dentro de las 100 o 200 unidades.	P-value ≥ 0.05 Ratio $\chi^2/g.l \leq 3.0$

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Índice de ajuste normal (NFI) e Índice de ajuste no normalizado (NNFI)	Surge a partir de la comparación del Chi-cuadrado del modelo nulo y el modelo propuesto.	Cualquier prueba de bondad de ajuste ≥ 0.9 Cualquier prueba ajustada de bondad de ajuste ≥ 0.8
Índice de ajuste comparativo (CFI)	También evalúa el ajuste relativo y emplea la distribución χ^2 no central con parámetros no centrales. Por esta razón, los grados de libertad no afectan los resultados del mismo.	Cualquier prueba de bondad de ajuste ≥ 0.9 Cualquier prueba ajustada de bondad de ajuste ≥ 0.8
Residuo cuadrático medio (RMR)	Representa la raíz cuadrada de la media de los residuos al cuadrado. Para obtener un buen ajuste, es necesario tener un valor menor a 0.05.	$RMR \leq 1.0$
Error de aproximación cuadrático medio (RMSEA)	Mide la bondad de ajuste como si el modelo fuera estimado a partir de la población. Un ajuste aceptable es a partir de 0.08, siendo de 0.05 un mejor ajuste.	$RMSEA \leq 1.0$

Fuente: Elaboración propia a partir de Schermelleh-Engel *et al.* (2003)

Cuando la fase de probar el ajuste del modelo propuesto se logra, se analizan los valores de residuos estandarizados, ya que permiten hacer mejoras al modelo, suprimiendo o adicionando relaciones entre las variables analizadas. Para esto, se necesita corroborar la significancia de las relaciones entre las variables, conseguido con el estadístico *t*, que es el cociente del parámetro estimado sin estandarizar y el término de error estándar de las ecuaciones planteadas para el modelo. Aunado al valor por variable, se suma el término de error con la correlación múltiple al cuadrado (R^2), la cual señala la varianza de la variable dependiente que se explica por medio de las variables independientes de cada ecuación planteada, tanto en el modelo estructural como en el modelo de medida. En resumen, el primer vistazo que debe hacerse es inspeccionar los índices de ajuste, luego revisar la matriz de residuos; un alto número de residuos estandarizados con valores cercanos a cero indica un buen ajuste del modelo. Posteriormente, es necesaria la supervisión mediante índices que puedan estimar cambios en los valores de chi-cuadrada, para predecir la reespecificación del modelo estructural.

Sobre estas ideas, los test de Lagrange y de Wald proveen de información que pueden reajustar la especificación del modelo inicial. En el caso del Test de Lagrange, se cuestiona si el modelo mejoraría si uno o más parámetros fueran ajustados, es decir, si se pueden adicionar parámetros que incrementen en mayor medida el valor de la chi-cuadrada del modelo. En el test de Wald, la cuestión es la eliminación de parámetros que no estén siendo significativos para la explicación del modelo; para ello, revisa los cambios no significantes que ocurren en la R^2 cuando las variables son apartadas de un cálculo análogo en el que las variables son eliminadas. Cabe aclarar que los resultados de los dos test son meramente informativos y permiten construir en el investigador una imagen posterior de posibles modificaciones al modelo estructural planteado; las decisiones siempre estarán de acuerdo con la fundamentación teórica que justifique los cambios en los parámetros (Ullman y Bentler, 2012).

Representación gráfica

Para exponer las relaciones de las variables latentes con las observables, así como de las exógenas con las endógenas, es ideal representarlo mediante diagramas de flujo, por su sencillez al especificar el modelo y los parámetros incluidos en él. Para definir gráficamente a los modelos estructurales se utilizan nomenclaturas como diagramas causales, gráficos de rutas o diagramas estructurales (Ver Figura 7). Los diagramas siguen especificaciones sobre la forma de representar cada uno de los elementos de los modelos (Ruiz *et al.*, 2010):

- o Las variables latentes o no observables son representadas con círculos u óvalos en la representación gráfica.
- o Las variables observables o manifiestas son representadas dentro de rectángulos.
- o Los errores son puestos sin rectángulos ni círculos.
- o Las relaciones bidireccionales se representan como vectores con una flecha curva que va de extremo a extremo de las variables.
- o Los efectos estructurales se representan como flechas rectas; el origen de la flecha parte de la variable predictora y la punta de la flecha es la variable dependiente.
- o Los parámetros del modelo son presentados sobre la flecha correspondiente.

- o Cada variable que esté recibiendo un efecto de otras variables del modelo deberá incluir su término de error.

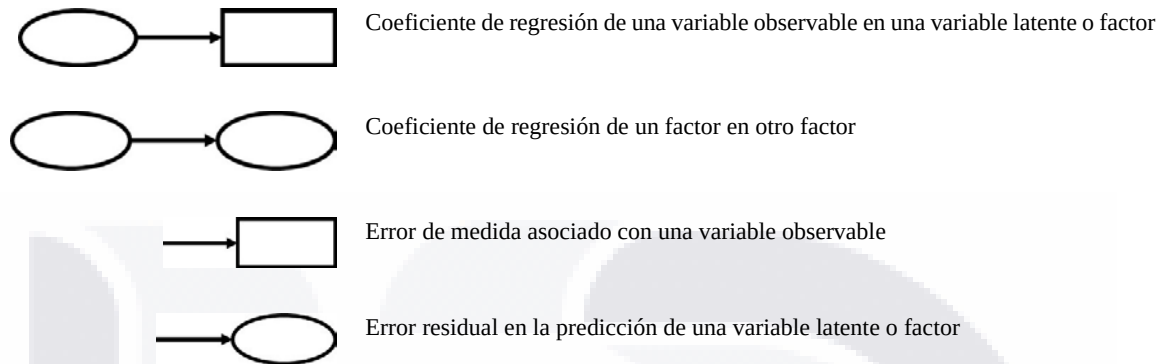
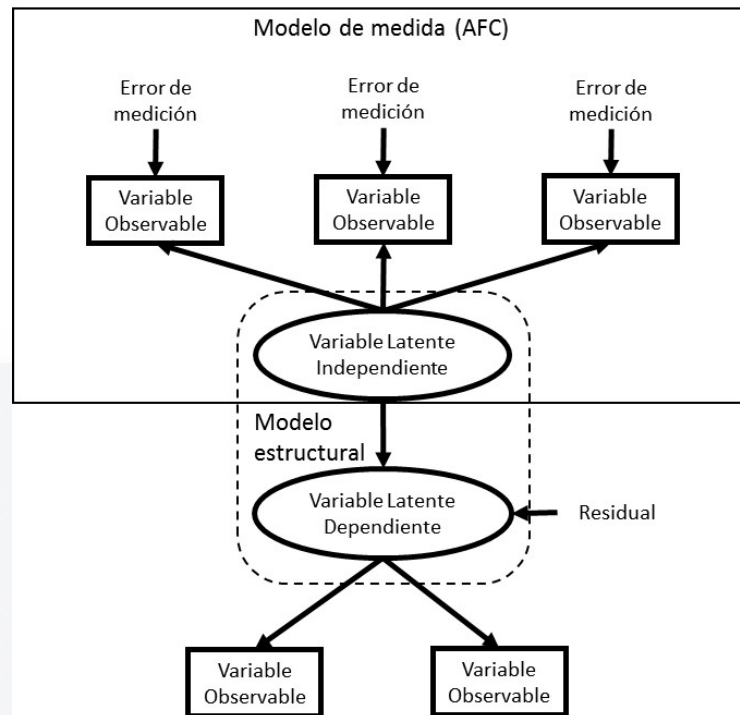


Figura 7. Simbología del modelo
Fuente: Byrne (2008)

El uso de los diagramas simplifica especificar el modelo para su estimación. La representación del modelo estructural sólo está compuesto de las variables latentes exógenas y endógenas, además de las relaciones propuestas entre ellas. En el modelo de medida se plantean las relaciones de las variables observables con las latentes; por lo tanto, las variables latentes tendrán asociado los errores de medida. En este orden de ideas, la representación esquemática es equivalente a la representación matemática en la cual se establecen las asociaciones en la formulación de las ecuaciones a analizar.

Como se puede observar en la Figura 8, hay un término de error asociado a cada indicador observable; el factor predicho se considera un término residual. Los errores de medición reflejan la adecuación de los factores; mientras que los términos residuales representan la predicción de los factores independientes en los factores dependientes. Además de las variables ya descritas, es necesario prestar atención en las rutas de los diagramas para denotar el proceso hipotetizado que involucra todo el sistema de ecuaciones. Las flechas van de un sentido a otro, éstas representan coeficientes de regresión que indican el efecto de una variable en otra. Sin embargo, en el caso de ser mediciones observables, esto sugiere que los valores son influidos por los factores, representando la magnitud de cambio en la variable latente (Byrne, 2008).

**Figura 8. Modelo general de ecuaciones estructurales**

Fuente: Elaboración propia

Las ecuaciones estructurales surgen a partir de las funciones de regresión, las cuales en el diagrama son representadas como las dependencias lineales de las variables. Como se ha mencionado, la composición del modelo de ecuaciones estructurales es a través de dos submodelos. El modelo de medida es determinado por las relaciones entre las variables observables y no observables (Ver Figura 8); éste vincula los indicadores de las variables observables con un instrumento de medición y enfatiza el constructo de medición. En contraste, el modelo estructural define las variables entre las variables no observables, esto es, especifica la influencia directa o indirecta de las variables latentes en otras variables latentes (Ver Figura 8).

Modelo de la investigación

De acuerdo con lo mencionado anteriormente, para estudiar los efectos es necesario definir cuáles variables son afectadas por otras. En este sentido, con referencia a los objetivos del

estudio, el constructo de los aspectos institucionales (ξ_1) pretende explicar la orientación emprendedora (η_1) y las redes de trabajo de las empresas (η_2). Por esto, se asume desde el comienzo la existencia de relaciones lineales entre ellas, así como los términos de perturbación de las variables y la incorrelación de los errores de regresión.

Entonces bien, la hipótesis de partida es reproducir la misma estructura de varianzas y covarianzas de las variables estudiadas, a través de la siguiente metodología: 1) especificación, 2) identificación, 3) estimación de parámetros, 4) evaluación del ajuste del modelo, re-especificación del modelo e interpretación de los resultados (Bollen, 1989).

Sobre los submodelos del modelo de ecuaciones estructurales, el de medida especifica las ecuaciones que vinculan las variables latentes con las observadas; el estructural, conocido como el modelo estructural en sí, determina las ecuaciones causales lineales entre las variables obtenidas del modelo. Las ecuaciones causales lineales son incorporadas al análisis como supuestos aproximados no observados, a partir de variables manifiestas u observables que representan por los vectores y y x . Los términos de perturbación y los errores de medida representan la aleatoriedad que el modelo de ecuaciones estructural no considera al realizar el cálculo de las relaciones existentes. Los coeficientes son obtenidos a partir del procesamiento iterativo de la minimización de desviaciones, tomando como base la hipótesis que se plantea como correcta; por lo tanto, la presente técnica estadística permite confirmar la significancia estadística de un modelo teórico propuesto.

De la misma manera, se debe considerar que tanto las variables observables como las variables latentes no predicen todo perfectamente, siempre habrá un error residual; esta varianza no explicada es conocida como el término de error de medida, para las variables observables dependientes (ε_i) y para las variables observables independientes (δ_i). También existen términos de error para las variables latentes (ζ), donde se incluyen los efectos de las variables omitidas, los errores de medida y la aleatoriedad del modelo estructural. Para conocer la causalidad de las variables observables sobre cada variable latente, es utilizado el coeficiente de regresión (λ_s), con el que se determina la verosimilitud del modelo planteado. De igual forma, para relacionar las variables latentes independientes con las dependientes es a través de su coeficiente de regresión (γ).

Las variables endógenas del vector x_i ($i=1,2,\dots,16$) se midieron mediante una escala desde “totalmente en desacuerdo” hasta “totalmente de acuerdo” y miden el grado de percepción que tiene un empresario sobre el ambiente institucional compuesto de los tres aspectos que lo componen: regulativo, normativo y cognitivo. Esto explica que si los valores de estos indicadores son menores de 3 puntos likert, los aspectos institucionales son condiciones nocivas para las micro y pequeñas empresas; de forma contraria, si son valores superiores a los 5 puntos likert en cada variable, los aspectos institucionales favorecen a las micro y pequeñas empresas.

En cuanto a los indicadores endógenos, las redes de trabajo y la orientación emprendedora de las micro y pequeñas empresas pertenecen al vector y_i ($i=1,2,3,\dots,18$). La escala utilizada para su medición fue likert de 5 puntos desde “totalmente en desacuerdo” hasta “totalmente de acuerdo”. Nueve indicadores corresponden a la variable latente Redes de las Empresas y nueve corresponden a la variable latente Orientación Emprendedora. De la misma forma, los valores menores a 3 puntos likert representan relaciones lejanas con otros actores, así como una reactividad hacia el mercado, con pocas oportunidades de negocio.

Las ecuaciones estructurales propuestas para el modelo son las siguientes:

$$\text{Redes de las empresas} = \gamma_{11}\text{Aspectos institucionales} + \zeta_1$$

$$\text{Orientación emprendedora} = \gamma_{12}\text{Aspectos institucionales} + \zeta_2$$

La representación gráfica del modelo estructural de los objetivos de investigación planteados es mostrada en la Figura 9; ahí se relacionan los constructos o variables latentes, redes de trabajo y orientación emprendedora con los aspectos institucionales. Los antecedentes teóricos de la vinculación de los dos constructos fueron explicados en el marco teórico de la presente investigación.

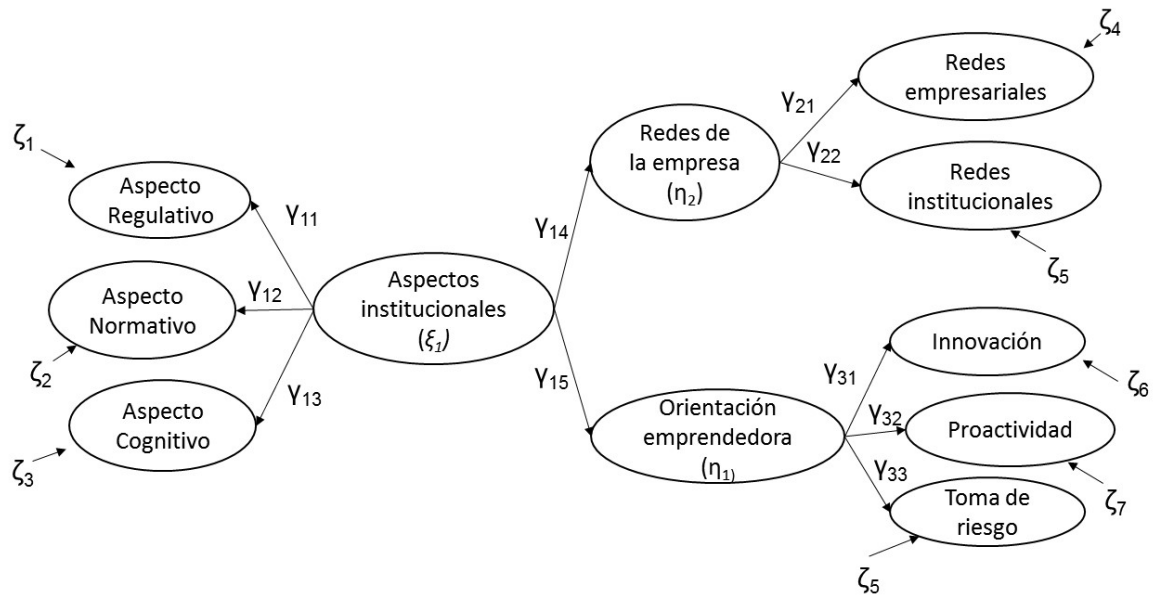


Figura 9. Modelo estructural de los objetivos de investigación

Fuente: Elaboración propia

A partir del modelo propuesto, se construyeron las relaciones hipotéticas de la siguiente manera: 16 variables observables que componen tres variables latentes independientes (regulativos, normativos y cognitivos), las cuales explican a la variable latente de los aspectos institucionales que, para esta investigación, impactan en las variables latentes endógenas de las Redes de Trabajo y la Orientación Emprendedora. La primera variable latente endógena está conformada de dos variables latentes (empresariales e institucionales) que son explicadas a partir de nueve variables observables dependientes. La segunda variable es medida a partir de tres variables latentes (innovatividad, proactividad y toma de riesgo), siendo éstas explicadas por nueve variables observables. Cada contestación es recogida en una escala de likert de cinco puntos.

Modelo de medición de las variables latentes

Para definir las relaciones existentes entre las variables latentes y los indicadores, debe establecerse el modelo de medición de los constructos. Dichos constructos están compuestos de la siguiente forma: a) tres dimensiones para los aspectos institucionales, b) dos

dimensiones para las redes de la empresa, y c) tres para la orientación emprendedora. Por esta razón, se explican los modelos de medición y se despliega la representación gráfica por variables latentes exógenas y endógenas.

Las variables exógenas latentes son los aspectos instituciones que se dimensionan en (Ver Figura 10): a) aspecto regulativo que está conformada de seis indicadores; b) aspecto normativo que se compone de cinco variables empíricas; y c) aspecto cognitivo que incluye cinco variables observables.

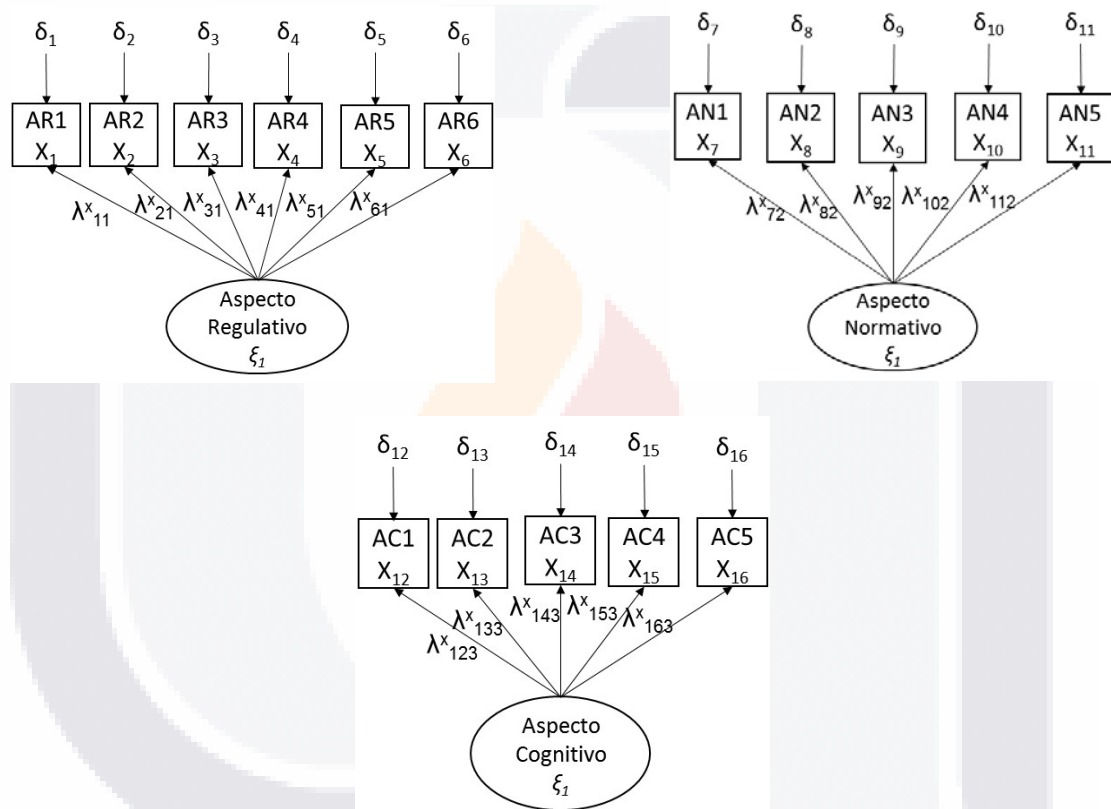


Figura 10. Modelos de medida de las variables latentes exógenas

Fuente: Elaboración propia

La variable Redes de la Empresa está compuesta de dos dimensiones (Ver Figura 11): a) redes empresariales con tres indicadores; b) redes institucionales, formada de seis variables manifiestas.

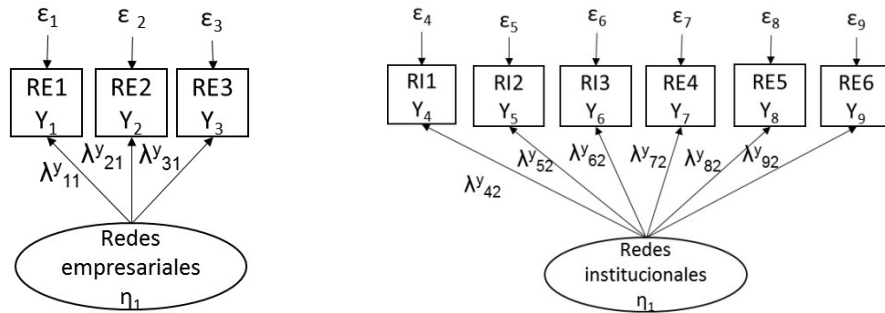


Figura 11. Modelos de medida de Redes de la empresa

Fuente: Elaboración propia

En tanto, la variable Orientación Emprendedora se compone de tres dimensiones (Ver Figura 12): a) innovatividad que incluye tres variables empíricas; b) proactividad medida a través de tres variables observables; y c) toma de riesgo que se compone de tres indicadores.

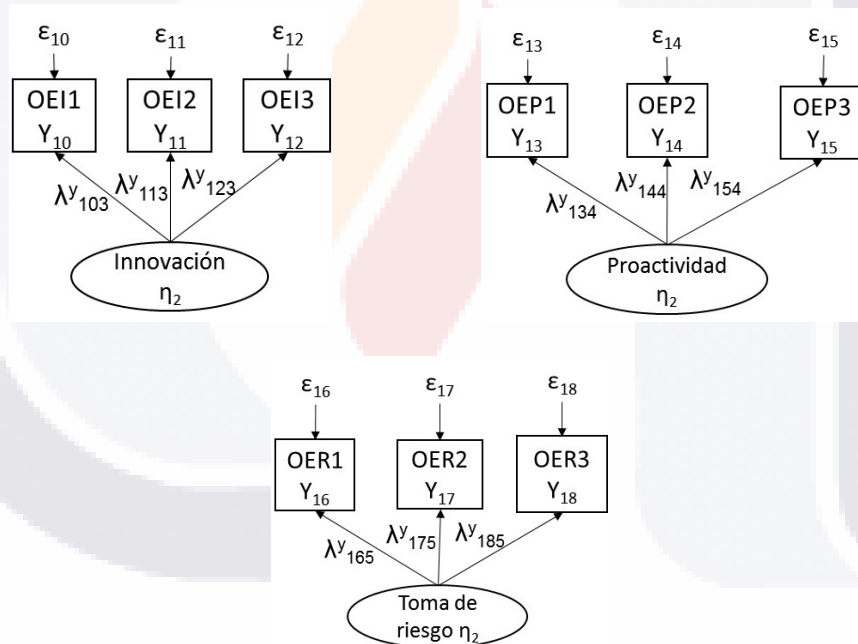


Figura 12. Modelos de medida de la Orientación Emprendedora

Fuente: Elaboración propia.

Por último, a partir de la combinación de los modelos anteriores –modelo estructural, junto con modelos de medida de variables latentes exógenas y endógenas- se genera el modelo de ecuaciones estructurales (Ver Figura 13). La interpretación del modelo entonces definirá si

los aspectos institucionales son antecedentes a las capacidades de interacción de las empresas con diferentes actores económicos del entorno; asimismo, determinará si las instituciones regulativas, normativas y cognitivas permiten la proliferación de redes de trabajo productivas que les suministra de recursos que de otra forma no podrían conseguir. De igual forma, el modelo planteará si los aspectos institucionales tienen efectos en la capacidad de las empresas para actuar proactivamente, asumiendo riesgos de manera constante para sobrevivir, con la visión permanente de crear o hacer cambios en sus productos, servicios o procesos.



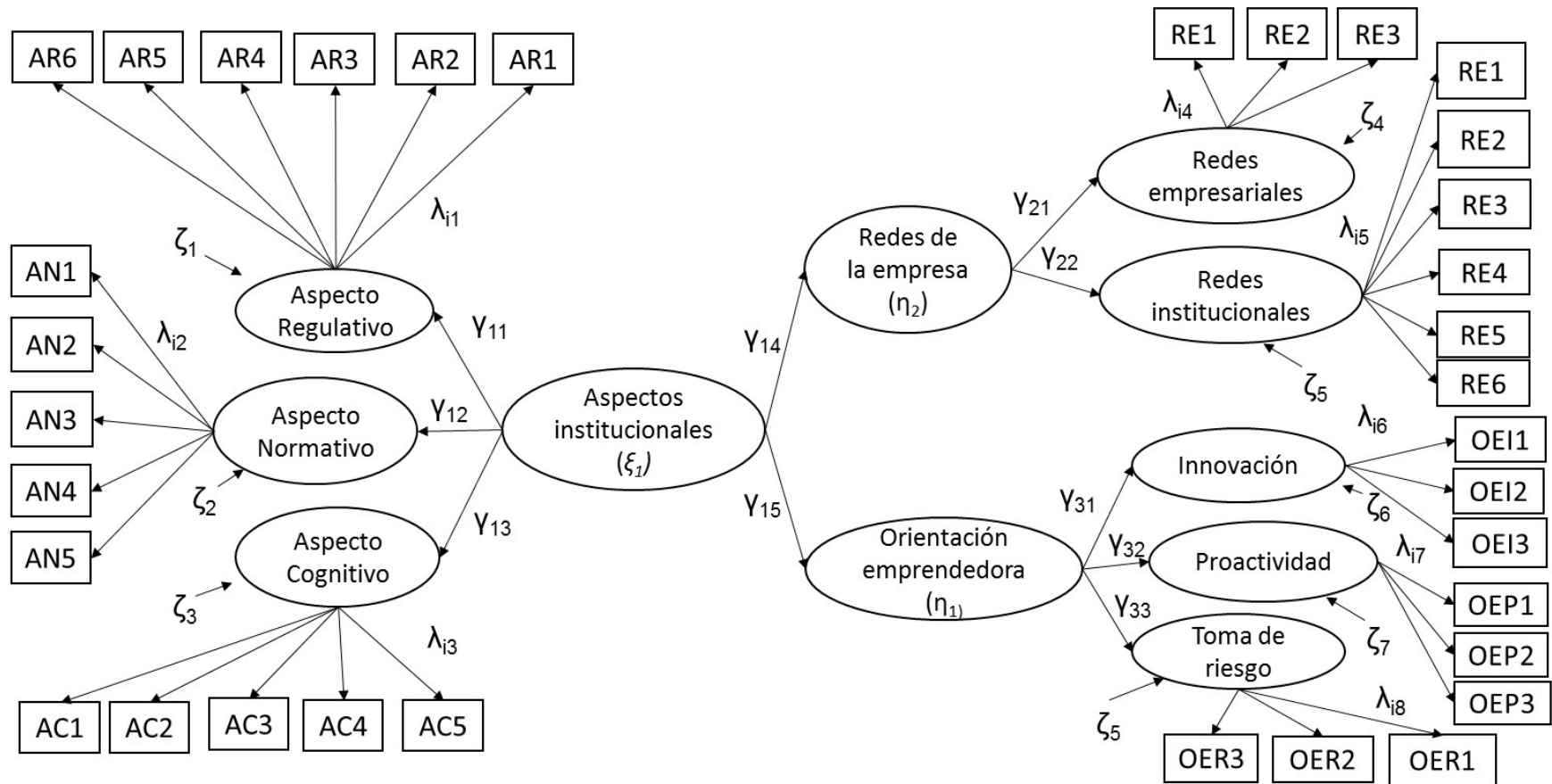


Figura 13. Modelo estructural de investigación

Fuente: Elaboración propia.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Este capítulo precisa los resultados obtenidos para la comprobación de las hipótesis propuestas. Los estadísticos generados parten del análisis descriptivo de las variables, para el cual, primero se describen los perfiles de las empresas y de los dueños de las mismas; segundo, son detalladas las variables implícitas del modelo teórico planteado. Posteriormente, se presentan los resultados de forma estadística que comparan la teoría con lo realizado empíricamente; esto es consecuencia de probar previamente la fiabilidad y validez —convergente, discriminante, nomológica y de contenido— para poder contrastar las hipótesis de investigación. Con tales resultados se obtienen las cargas estandarizadas de las variables y las estimaciones estandarizadas de las relaciones de causa-efecto que se plantearon. La representación gráfica de estas cargas y estimaciones se expone en la parte final del capítulo.

Análisis descriptivo de las variables

A efecto de realizar un mejor análisis de los perfiles de las empresas, se realizaron cuadros cruzados para profundizar en los resultados obtenidos con el perfil que tiene el dueño de la empresa; de igual forma, se generaron gráficas de pastel que ayuden a representar las frecuencias de las variables iniciales.

Para dar comienzo al estudio, los sectores productivos más representativos de las empresas encuestadas destacan por estar constituidos en gran medida por el comercio, después por el servicio y al último por la manufactura (Ver Figura 14). Se puede observar que 78% de la muestra forman parte del sector terciario —comercio y servicios—, mientras que las empresas de manufactura son apenas 13%; los sectores de agricultura, ganadería, transportes y construcción corresponde a 9% de las empresas analizadas. Estos resultados son similares a los obtenidos por Sambharya y Musteen, (2014), donde el perfil de las empresas encuestadas son principalmente de servicios. Así, se interpreta que la predominancia del sector comercio se debe a que los individuos de la sociedad lo identifican como una

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

oportunidad para conseguir lidiar con pocos recursos y menos riesgo en un entorno de mayor incertidumbre.

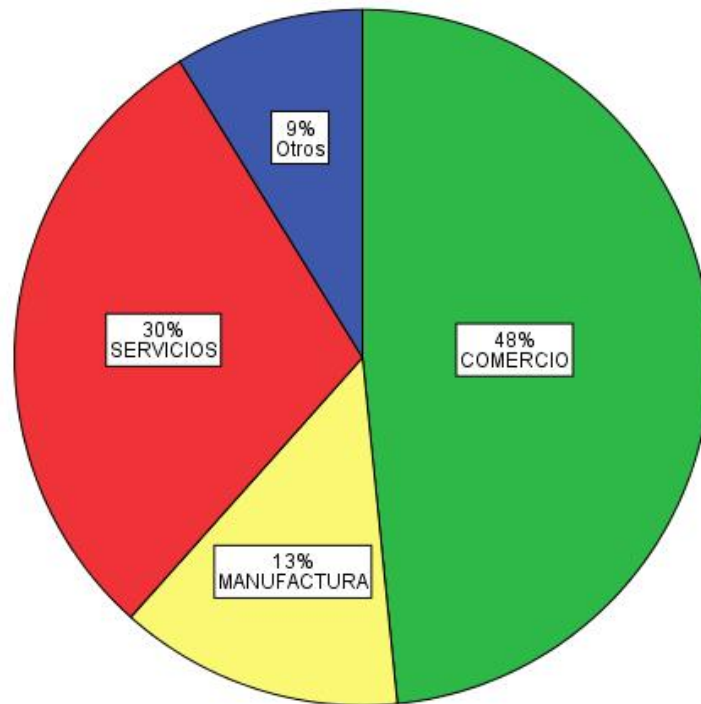


Figura 14. Composición de los sectores

Fuente: Elaboración propia a partir del software estadístico IBM SPSS v. 23

Sobre el género de los dueños de las empresas del sector comercio, los resultados muestran que no hay diferencias significativas: 62 son mujeres y 59, hombres. Ali (2015) obtuvo resultados con respecto al género femenino como una variable moderadora que modifica el impacto de los aspectos institucionales, con una significancia menor al 0.01 en la orientación emprendedora de las empresas encuestadas, ya que es considerado un grupo social regularmente afectado en oportunidades y desarrollo social, profesional e individual (Ver Cuadro 26).

Cuadro 26. Sector empresarial versus perfil del dueño

Dueño		Sector			
		Comercio	Servicios	Manufactura	Otros
Género	Masculino	59	49	29	22
	Femenino	62	24	4	0
Edad	Menos de 30 años	5	3	2	0
	31 a 40 años	52	28	10	7

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Dueño		Sector			
		Comercio	Servicios	Manufactura	Otros
	41 a 50 años	44	25	15	13
	51 a 60 años	17	16	6	2
	Más de 61 años	2	2	0	0
Experiencia	Menos de 1 año	0	0	0	0
	1 a 5 años	37	18	4	3
	6 a 10 años	46	32	17	6
	Más de 11 años	38	24	12	13
Escolaridad	Educación básica	32	19	2	1
	Bachillerato	46	22	16	1
	Carrera técnica o afín	18	11	8	3
	Licenciatura o ingeniería	19	13	6	12
	Maestría	6	4	1	3
	Doctorado	0	5	0	2

Fuente: Elaboración propia a partir del software estadístico IBM SPSS v. 23

En cuanto a la edad, la experiencia y la escolaridad de los empresarios, se tienen similitudes entre los tres sectores principales: el rango de edad se concentra entre los 30 y 40 años, la experiencia laboral consta de 6 a 10 años y la formación es principalmente de bachillerato o afín (Ver Cuadro 26).

En lo referente al tamaño de las empresas, resalta que la mayoría, 85% de éstas, cuentan con menos de cinco empleados y sólo 10% se componen de cinco a diez empleados. En particular, las pequeñas empresas solamente constituyen 5% de las firmas analizadas (Ver Figura 15).

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

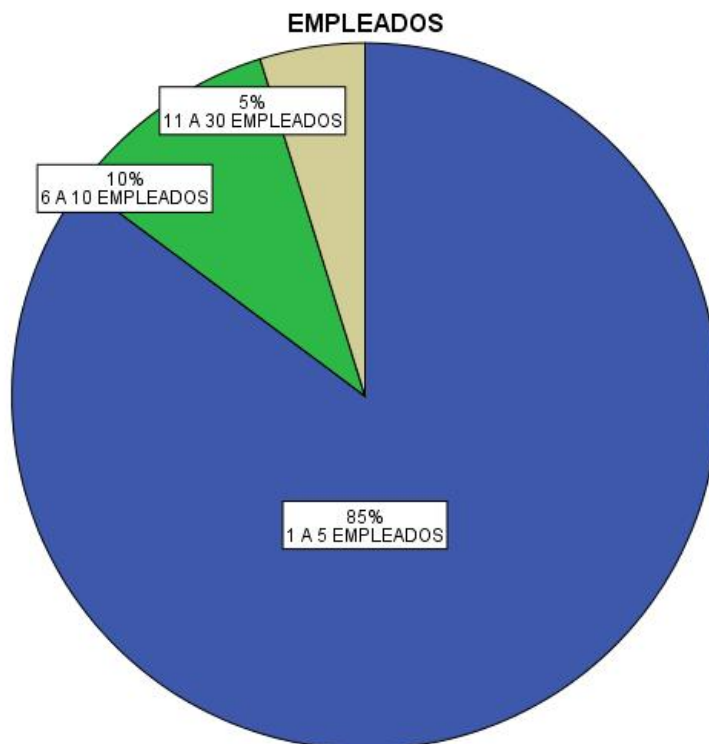


Figura 15. Tamaño de empresa por empleados
Fuente: Elaboración propia a partir del software estadístico IBM SPSS v. 23

De la misma manera, se confrontó el tamaño de las empresas con el perfil del dueño de la empresa; así se observa claramente que la edad y la experiencia del dueño es mayor cuando las empresas son más grandes; en las mismas circunstancias, la escolaridad tiene mejor nivel mejor conforme aumenta el tamaño de las empresas (Ver Cuadro 27). Ante esta situación, se puede deducir que la experiencia, la edad y la escolaridad tienen correspondencia con el tamaño de las empresas analizadas en la muestra analizada.

Cuadro 27. Tamaño versus perfil del dueño.

Dueño		EMPLEADOS		
		1 a 5 empleados	6 a 10 empleados	11 a 30 empleados
Género	Masculino	125	22	12
	Femenino	88	2	0
Edad	Menos de 30 años	10	0	0
	31 a 40 años	85	9	3
	41 a 50 años	79	12	6
	51 a 60 años	35	3	3
	Más de 61 años	3	1	0
Experiencia	Menos de 1 año	0	0	0

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Dueño		EMPLEADOS		
		1 a 5 empleados	6 a 10 empleados	11 a 30 empleados
	1 a 5 años	59	1	2
	6 a 10 años	90	10	1
	Más de 11 años	64	14	9
Escolaridad	Educación básica	53	1	0
	Bachillerato	81	4	0
	Carrera técnica o afín	33	6	1
	Licenciatura o ingeniería	36	9	5
	Maestría	7	5	2
	Doctorado	3	0	4

Fuente: Elaboración propia a partir del software estadístico IBM SPSS v. 23

Adicionalmente, la antigüedad de las empresas, casi en 50% de éstas, fue mayor a los ocho años; contrariamente, sólo 2% fueron menores a un año de longevidad (Ver Figura 16). En tres cuartas partes de la muestra se reúnen las empresas que tienen más de cuatro años funcionando; esto manifiesta que ya han acumulado experiencia y capacidades necesarias para subsistir en el entorno institucional.

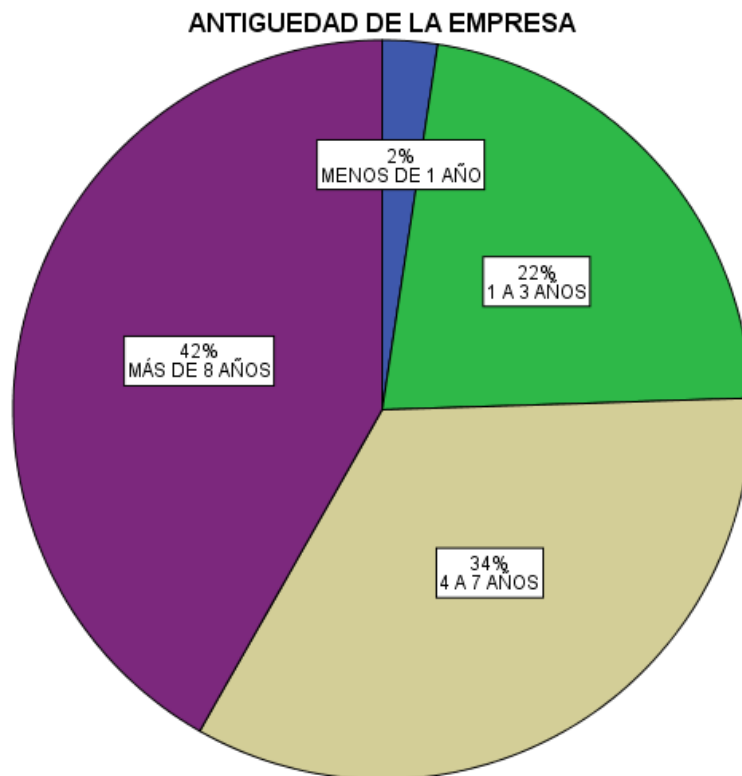


Figura 16. Antigüedad de la empresa

Fuente: Elaboración propia a partir del software estadístico IBM SPSS v. 23

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

D. Ali (2015) descubrió que la longevidad es una variable que modifica los efectos de los aspectos institucionales de forma negativa en la orientación emprendedora, pues las empresas mayores de ocho años prefieren arriesgarse menos en sus actividades empresariales, por lo que su orientación emprendedora disminuye en toma de riesgo, ya que sus capacidades de detección de oportunidades son más acertadas.

De las empresas encuestadas, 104 tienen más de ocho años funcionando. En el cuadro cruzado con el perfil del dueño, se destaca que las empresas de uno a tres años son representadas en su mayoría por el género femenino; asimismo, que la mayoría de los dueños de las empresas menores a tres años de operación tienen educación básica, por el contrario, las empresas más longevas tienen una escolaridad mayor. Se observa entonces que la escolaridad tiene una aparente relación con la antigüedad de la firma (Ver Cuadro 28).

Cuadro 28. Antigüedad versus perfil del dueño

		Antigüedad de la empresa			
		Menos de 1 año	1 a 3 años	4 a 7 años	Más de 8 años
Género	Masculino	2	18	54	84
	Femenino	4	36	30	20
Edad	Menos de 30 años	2	6	1	1
	31 a 40 años	3	38	40	16
	41 a 50 años	1	9	32	55
	51 a 60 años	0	2	11	27
	Más de 61 años	0	0	0	4
Experiencia	Menos de 1 año	0	0	0	0
	1 a 5 años	6	53	2	1
	6 a 10 años	0	1	76	24
	Más de 11 años	0	1	6	79
Escolaridad	Educación básica	2	24	8	19
	Bachillerato	1	13	40	31
	Carrera técnica o afín	1	6	14	19
	Licenciatura o ingeniería	2	9	13	26
	Maestría	0	2	7	5
	Doctorado	0	1	2	4

Fuente: Elaboración propia a partir del software estadístico IBM SPSS v. 23

Por último, las empresas analizadas que son familiares destacan con 70% de representatividad (Ver Figura 17). De igual forma, mediante la generación de un cuadro cruzado con el perfil del dueño, puede apreciarse que los empresarios más jóvenes tienen

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

empresas familiares; mientras que cuando los dueños tienen una experiencia mayor a seis años, las empresas tienden a no ser familiares. De manera semejante, la escolaridad aumenta si se refiere a firmas no familiares (Ver Cuadro 30).

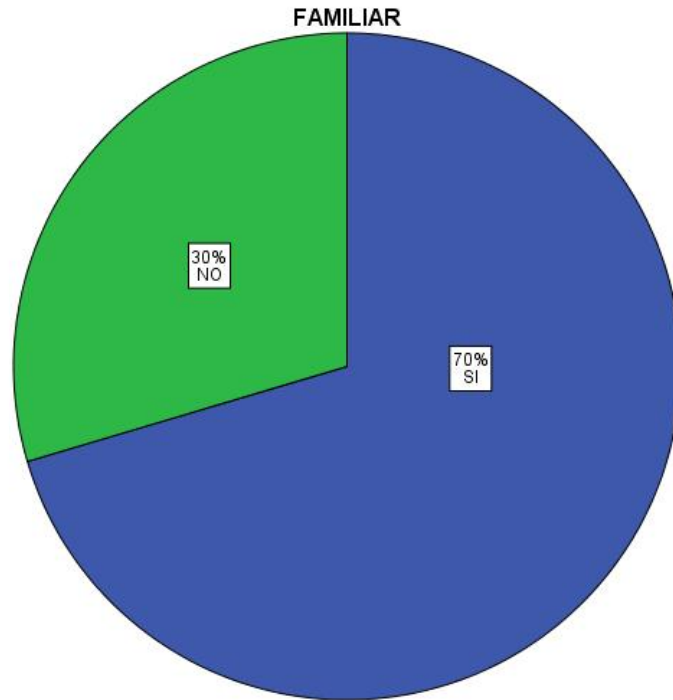


Figura 17. Empresas familiares

Fuente: Elaboración propia a partir del software estadístico IBM SPSS v. 23

A manera de colofón, se resumen los resultados anteriormente expuestos de las características principales de la empresa y el dueño: se puede considerar que la mayoría de las empresas son familiares provenientes del sector comercio, con uno a cinco empleados y más de ocho años en funcionamiento; con referencia a los dueños, predominan los hombres, con una edad promedio de 31 a 40 años y una experiencia laboral de seis a diez años; tienen formación académica de bachillerato o media superior.

Cuadro 29. Empresas familiares versus perfil del dueño

Dueño		Empresa familiar	
		SI	NO
Género	Masculino	95	64
	Femenino	81	9
Edad	Menos de 30 años	8	2
	31 a 40 años	73	24

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Dueño		Empresa familiar	
		SI	NO
	41 a 50 años	59	38
	51 a 60 años	32	9
	Más de 61 años	3	1
Experiencia	Menos de 1 año	0	0
	1 a 5 años	50	12
	6 a 10 años	71	30
	Más de 11 años	55	32
Escolaridad	Educación básica	53	1
	Bachillerato	70	15
	Carrera técnica o afín	24	16
	Licenciatura o ingeniería	27	23
	Maestría	2	12
	Doctorado	0	7

Fuente: Elaboración propia a partir del software estadístico IBM SPSS v. 23

Los resultados de las variables analizadas para este estudio son presentados en una escala Likert de 5 puntos, donde el valor de 1 representa que se está en total desacuerdo, mientras que el valor 5 significa que se está en total acuerdo. De tal forma y de acuerdo con el análisis descriptivo de la muestra, se puede mostrar el estado del aspecto regulativo en las firmas (Ver Cuadro 30).

El promedio de la variable que midió la dificultad en la renovación de los trámites y licencias fue de 3.64 puntos Likert, lo que quiere que decir que la mayoría de los encuestados está de acuerdo con este cuestionamiento; la variable que evaluó la facilidad de la obtención de trámites y licencias alcanzó los 3.27 puntos; asimismo, ligeramente sobrepasando los 3 puntos Likert, la variable que midió los costos de los impuestos como barreras para el funcionamiento de las empresas, demuestra que los entrevistados están ligeramente de acuerdo con los costos. Sin embargo, hubo respuestas donde los empresarios en promedio se ubicaron por debajo del punto central —3 puntos Likert—; por ejemplo, la media en el soporte de las políticas públicas es de 2.93, lo que significa que están en desacuerdo con esa aseveración; la variable sobre la aplicación de la ley de manera equitativa obtuvo el puntaje mínimo del aspecto regulativo, con un valor de 2.37.

Es un hallazgo importante que, independientemente del sector, tamaño, antigüedad, experiencia laboral, escolaridad, edad o género, las empresas manifiesten que no es imparcial

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

la ejecución de la ley; esto repercute en el comportamiento de las empresas porque es aplicable a cualquier característica que éstas tengan.

Continuando con este factor regulativo, se debe resaltar que su variabilidad es mayor a 1 punto de la escala Likert; la opinión sobre éste es discordante por parte de las empresas: en algunos casos se opina que se está de acuerdo, y en otros, en desacuerdo (Ver Cuadro 30). Los resultados son similares a los obtenidos por Ali (2015) en el factor regulativo donde se ubicó en un valor promedio de 2.6 en la escala Likert de 5 puntos, pero con una desviación estándar de 0.4, que es mucho menor a la reportada en este análisis. También en el estudio internacional de Dwairi y Akour (2014), el aspecto regulativo muestra resultados menores al punto Likert, siendo el más bajo de los tres aspectos y representando con ello un entorno restrictivo para las micro y pequeñas empresas.

Por tanto, los resultados que se dieron en el análisis muestran un alto grado de variabilidad en el factor regulativo cuyo entorno es muy distinto para cada uno de los encuestados. Asimismo lo manifestó en el estudio Eunni y Manolova (2012), en el que sus resultados en Rusia tenían desviaciones estándar superiores al punto Likert; esta situación la atribuyó a una irregularidad en la forma de aplicar leyes y regulaciones, porque significa que algunos entrevistados manifestaron ser legislados de distinta manera dependiendo la relación que tuviesen con los encargados de gobierno.

Cuadro 30. Estadísticos descriptivos del aspecto regulativo

Aspectos institucionales		Media	Desv. Estándar
Regulativo	No hay dificultad para renovar trámites o licencias.	3.64	1.224
	No son un obstáculo el costo de los impuestos.	3.07	1.156
	Son aplicadas equitativamente las leyes e impuestos.	2.39	1.204
	Hay soporte por parte de las políticas públicas.	2.93	1.023
	Son fáciles de obtener los permisos y licencias.	3.27	1.038
	El apoyo empresarial es una prioridad del gobierno.	2.99	1.041
	Factor	3.05	1.114

Fuente: Elaboración propia a partir del software estadístico IBM SPSS v. 23

Por otro lado, los resultados relacionados con el aspecto normativo midieron la confianza que hay en el entorno para las micro y pequeñas empresas. Los cuestionados opinaron que para la mayoría de los empresarios fundar una empresa es una buena opción para volverse rico; consideran que los empresarios tienen una buena reputación y son competentes e

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

ingeniosos; asimismo, advierten que esa percepción está influida por los medios masivos, que transmiten historias de emprendedores exitosos. Estas respuestas reflejan que el entorno tiene normas sociales que reconocen y aceptan las actividades de los empresarios. La sociedad asimila las actividades empresariales y las cataliza como un valorado proceso y propositivo para la formación de un pensamiento innovador. Los valores cercanos a cuatro puntos del aspecto normativo (Ver Cuadro 31) son comparados a los obtenidos por Dickson y Weaver (2008), en los que los elementos normativos son de 4 puntos, haciendo entrever un acuerdo social por el desarrollo de actividades empresariales.

Cuadro 31. Estadísticos descriptivos del aspecto normativo.

Aspectos institucionales		Media	Desv. Estándar
Normativo	Satisfacción por ser empresario.	4.38	.616
	Posibilidad de ser rico siendo empresario.	3.52	1.116
	Existe respeto por los empresarios exitosos.	3.96	.796
	Los medios transmiten historias de emprendedores.	3.25	1.316
	Los empresarios son personas competentes.	4.08	.681
	Factor	3.84	.905

Fuente: Elaboración propia a partir del software estadístico IBM SPSS v. 23

La variabilidad de los datos para esta dimensión fue menor al punto Likert, de 0.616 a 0.792, en tres indicadores que confirman la perspectiva de los entrevistados sobre la satisfacción, el respeto y la competencia de los emprendedores; específicamente, estos indicadores obtuvieron mayor puntaje en la escala, lo que quiere decir que su poca variabilidad y su alto puntaje significan que las estructuras sociales preexistentes están refiriéndose como positivas; así, tales estructuras pueden ser utilizadas por las estructuras legales o regulativas para contribuir al establecimiento de un comportamiento sólido y eficaz para el éxito de las empresas. Se pueden comparar estos resultados a los obtenidos por diversos autores, como Duygulu (2008), donde la desviación estándar fue de 0.52 puntos Likert; asimismo, el estudio de Dwairi y Akour (2014) generó una desviación estándar de 0.75 puntos likert, por lo cual los autores concluyeron que variaciones menores a un punto simbolizan un acuerdo en la contribución del sector empresarial como fuentes de desarrollo económico.

En otro sentido, los indicadores que medían las posibilidades de volverse rico siendo empresario y la percepción sobre la información presentada en medios con respecto de los emprendedores recibieron una desviación típica mayor al punto Likert, así como el menor

puntaje de la media de los cinco indicadores que forman la cagar normativa. Aunque se obtuvo una media por arriba de 3 puntos, es necesario destacar que su comportamiento es ligeramente distinto a los otros indicadores; por ejemplo, el rol que tienen los medios masivos para transmitir la imagen de los empresarios a la sociedad es un cuestionamiento que revela cómo este tipo de sistema social no es representativo para la población, y sin embargo, muchos encuestados opinaron de forma diferente, resultando la variabilidad más alta de los aspectos institucionales: 1.316. Este valor es muestra de que los medios masivos no abarcan en igual magnitud a las empresas encuestadas por razones que se desconocen para esta investigación, no obstante, es una línea de investigación que se debe desarrollar para comprender profundamente cómo el aspecto normativo es un pilar importante para un efectivo ambiente institucional.

Otra de las variables que tuvo una variabilidad amplia fue la percepción del logro de riqueza a través de la creación de empresas, ya que mientras hubo casos en los que los entrevistados opinaban que no es posible hacerse rico creando una empresa, otros aseveraban que las intenciones de crearla era para generar riqueza. La media por arriba de los 3 puntos Likert de esta variable, así como la desviación típica de 1.116, indican que la distribución es amplia entre las empresas y señalan que algunos de ellos buscan supervivencia y otros su desarrollo empresarial. Cabe destacar que para la Teoría Institucional, esta carga representa la confianza que existe en el entorno para el desarrollo del sector empresarial y de forma integral; se observa que los cinco indicadores son positivos para la sociedad (Ver Cuadro 31).

El aspecto cognitivo representa las habilidades y conocimiento social que hay en el ambiente que potencializa a las empresas. Los cinco indicadores obtuvieron las medias más bajas de los aspectos institucionales (Ver Cuadro 32). Específicamente, la experiencia y la facilidad de emprender un negocio han obtenido medias posicionadas en el punto central; esto implica que la estimulación a exposiciones simbólicas no son motivantes o inteligibles en las actividades empresariales para los individuos de la sociedad. Sobre la variabilidad, es cercana al punto likert, provocando que la distribución de los datos se incline hacia el desacuerdo.

Las variables que midieron las habilidades para obtener recursos, tener conocimiento para dirigir una pequeña empresa y detectar nuevas oportunidades de negocio fueron poco superiores a los 3 puntos de la escala; se infiere que en el entorno social no se tiene una

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

estructura interpretativa de los pensamientos proyectados por parte de los integrantes de la sociedad, ya que su percepción de las nuevas oportunidades de negocio y el desarrollo de sus habilidades son menospreciadas para el desarrollo individual. En ambientes cognitivos favorables, la información empresarial está presente para la mayoría de los sujetos de la sociedad, por lo que, para cuando alguno de éstos decida crear una empresa, el conocimiento, la habilidad y la experiencia social contribuyan al establecimiento de mejores prácticas empresariales.

Cuadro 32. Estadísticos descriptivos del aspecto cognitivo.

Aspectos institucionales		Media	Desv. Estándar
Cognitivo	Experiencia en emprender un negocio.	3.00	.927
	Reacción a oportunidades de negocio.	3.30	.910
	Habilidad para conseguir los recursos para abrir un negocio.	3.38	1.040
	Facilidad para crecer un negocio.	3.02	.843
	Conocimiento para dirigir un pequeño negocio.	3.49	.837
	Factor	3.24	.911

Fuente: Elaboración propia a partir del software estadístico IBM SPSS v. 23

La variabilidad de los datos muestra una disparidad cercana al punto de la escala; esto constata lo concluido por De Clercq *et al.* (2010), que señala que en economías emergentes donde la ausencia de información sobre emprendimiento es predominante, hay diferencias evidentes en el aspecto cognitivo, pues una parte de los actores sociales explota las oportunidades de negocio detectadas, mientras que la otra carece del bagaje competente para descubrirlas. De manera similar, en los resultados obtenidos por Eunni y Manolova (2012), sobre la población de China, donde el factor cognitivo tiene una media 3.35, ligeramente superior al punto central de la escala, con una desviación estándar de un punto likert, sugieren un ambiente cognitivo con habilidades y capacidades empresariales desarrolladas por algunos individuos de la sociedad, pero también con individuos que carecen del conocimiento necesario que los pone en desventaja al tomar decisiones de riesgo en oportunidades de negocio.

Los resultados descriptivos sólo pueden ser considerados para implicaciones muestrales y no inferenciales. El objetivo de la investigación es determinar la influencia, por tanto, de este análisis previo únicamente hay que tomar en cuenta que el aspecto normativo tiene los promedios más elevados de los aspectos institucionales y representa la confianza existente

en el desarrollo de las actividades empresariales; por el contrario, los aspectos regulativo y cognitivo, según los valores bajos obtenidos, se considera que no estimulan un ambiente institucional que proteja e instruya de manera equitativa a las micro y pequeñas empresas de la ciudad. Esto se ve expresado en las regulaciones aplicables que en ocasiones no son acatadas por la inconveniencia que representan para la mayoría de las firmas más pequeñas. Se entiende entonces que los simbolismos y esquemas que son compartidos en la sociedad mediante guías culturalmente transmitidos a lo largo del tiempo afectan fuertemente a la forma en la que los emprendimientos se dan en una nación (Scott, 2001).

En lo tocante a las variables dependientes, las redes de las empresas son presentadas en el Cuadro 33. Los valores de las relaciones con clientes tienen un promedio de 4 puntos Likert, lo que quiere decir que son cercanas; en tanto que la media de las relaciones con proveedores casi llega a los 4 puntos. Se visualiza así que las relaciones comerciales que tiene la empresa (proveedores y clientes) están fortalecidas de manera vertical.

Contrariamente, la variable que midió la relación con la competencia fue la más baja de las tres relaciones empresariales; la media cercana a tres puntos implica que se tiene una relación lejana con los competidores, por lo que la colaboración horizontal está siendo excluida de las capacidades de las empresas encuestadas. Hoang y Antoncic (2003) destacan que redes con la competencia facilitan recursos como la experiencia en el sector y la capacidad de planificar estrategias de cobertura de mercados potenciales. En los resultados obtenidos por Sigmund *et al.* (2015) en Alemania, el valor de las redes de trabajo fueron de 3.88 en una escala de 7 puntos Likert, ligeramente menor al punto central, por lo que se puede decir que son similares a los obtenidos en este estudio sobre la cercanía que se tiene con otros actores económicos, que es poco lejana y con una desviación estándar próxima al punto Likert; sugiere esto que existen relaciones de trabajo por parte de las empresas, pero son lejanas e inestables.

Por otra parte, las relaciones institucionales se destacaron por ser aún menores que las relaciones empresariales, tal como se muestran en los resultados de Yiu *et al.* (2007). Estos autores concluyeron que las relaciones institucionales son de gran importancia para que las empresas se potencialicen comercialmente fuera del mercado local. El vínculo que tienen con dependencias de gobierno y comisiones legislativas obtuvieron promedios menores a los 3 puntos; así, el lazo tan lejano que existe entre ellas denota una desvinculación de las

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

directrices nacionales con el sector empresarial. También se interpreta como una limitante para la formación de regulaciones adecuadas para el funcionamiento apropiado de las micro y pequeñas empresas, por no coordinarse con los encargados del desarrollo de la legislación empresarial para su protección y proyección.

En cuanto a las relaciones con asociaciones o gremios empresariales, éstas fueron muy lejanas, lo que repercute en un efecto restringido para el desarrollo de la región. Un hecho que también traza la poca vinculación de los actores sociales con las empresas son las relaciones lejanas con la universidad, pues esto debilita la transferencia de conocimiento en el tejido empresarial y reduce la detección de nuevos mercados, debido a la poca información que se comparte entre los entes económicos (Haggard *et al.*, 2011). Las relaciones institucionales mejor posicionadas fueron las instituciones bancarias de las cuales han extraído solvencia necesaria para responder a la competitividad del mercado competitivo; con la misma preponderancia se han vinculado las micro y pequeñas empresas analizadas con dueños o gerentes de otras empresas que no tienen que ver con el mismo sector productivo, sin embargo, muy útiles, pues son fuente de experiencia administrativa y toma de decisiones para el ejercicio regular de las firmas.

La variabilidad de las redes de trabajo fue distinta comparando las relaciones empresariales con las institucionales. Con un valor cercano a 0.7 puntos likert, las redes que se establecen con las empresas del mismo giro empresarial: proveedores, clientes o competidores, muestran que la opinión de los casos analizados son similares; mientras que para las redes institucionales su variabilidad es mayor; esto se explica porque no todas las empresas concuerdan en establecer relaciones con entes económicos de diferente giro empresarial.

Cuadro 33. Estadísticos descriptivos de las redes de la empresa

Redes de la empresa		Media	Desv. típ.
Empresariales	Con clientes	4.08	0.714
	Con proveedores	3.61	0.721
	Con competidores	2.93	0.735
Institucionales	Con oficinas de gobierno	2.59	1.151
	Con universidades	3.01	1.022
	Con bancos	3.86	1.019
	Con asociaciones	2.50	1.038

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Redes de la empresa		Media	Desv. típ.
	Con contactos de otras empresas	3.84	0.975
	Con comisiones legislativas	2.76	0.953
Redes de trabajo		3.24	0.923

Fuente: Elaboración propia a partir del software estadístico IBM SPSS v. 23

Sobre otro aspecto, los empresarios estuvieron de acuerdo en tener una estrategia orientada al emprendimiento (Ver Cuadro 33). En la dimensión de innovatividad se observa que los valores están apenas debajo de los 4 puntos de la escala Likert; se deduce que están de acuerdo en favorecer la innovación, generando o haciendo cambios en los productos o servicios, esto implica que las micro y pequeñas empresas están dispuestas a participar y apoyar nuevas ideas, experimentar nuevos procesos, así como adoptar nueva tecnología. Al respecto, Jyh-Fu y Pak (2016) discuten que el papel de la innovación en las micro y pequeñas empresas se desempeña como una inversión que no llega a ser materializada a corto plazo; sin embargo, este hallazgo sobre el desarrollo de nuevos productos o servicios que planean introducir las firmas en el mercado es un anticipo primordial para la formación e integración de estrategias del desarrollo de un ambiente institucional que estimule esta capacidad innovadora.

El promedio de la proactividad está sutilmente debajo de los 4 puntos, ya que las firmas están de acuerdo en anticiparse a posibles movimientos de la competencia con el fin de obtener ganancias (Zahra y Covin, 1995). Busenitz *et al.*, (2000) concluyen que la proactividad de las empresas es influida por los sistemas de valores porque generan confianza en el empresario para apreciar con mayor claridad las oportunidades favorables; esta apreciación propicia el desarrollo de nuevas tecnologías y transferencia del conocimiento. Como se vio antes, los resultados normativos fueron nocivos para las empresas; cuando esto sucede, la mayoría de las acciones empresariales surgen en un ambiente desconfiable y desprotegido que debilita las decisiones que los empresarios toman.

Finalmente, la dimensión de toma de riesgo corresponde a valores superiores de 4 puntos en la escala Likert. Se puede entender que las empresas están de acuerdo en acceder a nuevas oportunidades que hay en el mercado, a pesar de la incertidumbre presente arriesgan capital, predispuestos a afrontar las consecuencias que esto representa. Roxas y Chadee (2013)

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

concluyeron que cuando las regulaciones son equitativas y justas, los empresarios tienden a desplegar mayor capital de inversión, porque se consideran seguros y protegidos, aunque los resultados no sean satisfactorios. En casos donde el aspecto regulativo no es favorable, las acciones desempeñadas al emprendimiento no rinden los frutos esperados, ya que hay sectores privilegiados que gozan de prerrogativas fomentadas por el inexistente estado de derecho.

Cuadro 34. Estadísticos descriptivos de la orientación emprendedora

Orientación emprendedora		Media	Desv. típ.
Innovatividad	Favoreciendo la innovación.	3.67	0.978
	Comercializando nuevos productos o servicios.	3.56	0.883
	Cambios en los productos o servicios.	3.54	0.924
Proactividad	Iniciar acciones antes que la competencia.	3.80	0.847
	Introducción de productos antes que la competencia.	3.83	0.671
	Enfrentar a la competencia con nuevas ideas.	3.84	0.738
Toma de riesgo	Preferencia por proyectos de alto riesgo.	4.37	0.723
	Actuar intrépidamente.	4.08	0.601
	Postura audaz y agresiva.	4.15	0.677
Orientación emprendedora		3.87	0.782

Fuente: Elaboración propia a partir del software estadístico IBM SPSS v. 23.

En relación con la variabilidad de la variable orientación emprendedora, fue menor al punto Likert; esto significa que la mayoría de los encuestados no respondieron de manera diferente a los demás. Se puede traducir que estuvieron centralizados principalmente en los 4 puntos de la escala, lo que quiere decir que la mayoría está de acuerdo en que la mejor forma de emprender es siendo innovador, proactivo y asumir riesgos en nuevas oportunidades de negocio. Los resultados obtenidos por {Dwairi, 2014 #388@@author-year} en Jordania no son análogos a los que se consiguieron en este análisis, pues ellos mostraron una media de 4.32 y una desviación estándar de 1.6 puntos Likert. Así que la orientación emprendedora es similarmente alta, pero menos variante en la ciudad de Aguascalientes.

Resultados del modelo propuesto

De acuerdo con lo explicado en la sección metodológica, es necesario que los resultados del modelo de ecuaciones estructurales tengan la fiabilidad y validez esperada para hacer inferencias adecuadas de los mismos. Para esto, se sometieron los datos a los análisis pertinentes para justificar su interpretación (Ver ANEXO A, en el Cuadro 37). Las mediciones múltiples mostraron consistencia interna en cada uno de los constructos utilizados para la investigación y con ello se pudo constatar que existe fiabilidad estadística para utilizar el instrumento.

La validez del instrumento se comprobó de cuatro maneras distintas: validez convergente, discriminante, nomológica y de contenido. Cada una de ellas se desglosa en el ANEXO A.

- 1) Convergente. Se confirmó la validez mediante diferentes formas para evidenciar el grado de ésta; éstos fueron: la matriz de correlaciones de cada constructo, y las cargas factoriales de los indicadores y factores, así como la obtención del Índice de Fiabilidad Compuesta y el Índice de Varianza Extraída de cada factor y cada constructo, los cuales lograron ser satisfactorios (Ver ANEXO A, Cuadro 42 modelo sin ajustar, y Cuadro 43 modelo ajustado).
- 2) Discriminante. Se comprobó la validez a través de dos pruebas: el intervalo de confianza creado por Anderson y Gerbing (1988) (Ver ANEXO A, en el Cuadro 44) y la varianza extraída construido por Fornell y Larcker (1981) (Ver ANEXO A, en el Cuadro 45). La primera de las pruebas demostró que las covarianzas extraídas se mantuvieron dentro de los intervalos de confianza de los errores estándares, para determinar que existe discriminación entre los constructos. La segunda prueba precisó la discriminación de las variables latentes a través de la comparación de las covarianzas que hay entre los constructos y el cuadrado de los índices de varianza extraída, señalando que cada variable observable varía de manera estadísticamente similar por pertenecer a la misma variable latente.
- 3) De criterio. Se desplegaron los índices de ajuste de dos modelos: el primero muestra los resultados de las pruebas de bondad de ajuste fundamentado teóricamente-, y el

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

segundo es el modelo de medida ajustado. Éstos se compararon y se eligió el más adecuado para representar la realidad (Ver ANEXO B, en el Cuadro 46).

- 4) De contenido. Se estableció *a priori* de aplicar cualquier AFC y es fundamentado a través de la teoría consultada para operacionalizar las variables. Problemas con este tipo de validez ocurrieron cuando se tomaron prestadas escalas de investigaciones anteriores y cuando dos o más escalas son utilizadas de la misma forma en el nuevo modelo.

Puede apreciarse que las escalas de los aspectos institucionales, redes de la empresa y orientación emprendedora presentan las propiedades estadísticas necesarias para considerarlas como fiables y válidas para hacer inferencias estadísticas y realizar las interpretaciones surgidas. En primera instancia, se presentaron los valores de validación del modelo estructural para examinar los estimadores individuales, así como las significancias de los parámetros de cada indicador. Después se hizo una comparación de los resultados del análisis factorial confirmatorio, donde se observa que no hay diferencias importantes entre las cargas estandarizadas; ello se interpreta como que existe validez en los resultados arrojados en el modelo estructural (Ver Cuadro 34). Dadas las consideraciones anteriores no se tuvo necesidad de re-especificar las relaciones propuestas en el modelo ajustado.

Cuadro 35. Comparación de las cargas estandarizadas

Indicadores	Constructo	Cargas factoriales Estandarizadas			
		AFC		Modelo estructural	
Dificultad de las leyes (AR1).	Aspectos institucionales	0.724	***	0.722	***
Obstaculizar a las empresas (AR2).		0.692	***	0.695	***
Aplicar las leyes (AR3).		0.644	***	0.643	***
Soportar a las empresas (AR4).		0.710	***	0.711	***
Facilitar trámites y servicios (AR5).		0.799	***	0.796	***
Apoyar a las empresas (AR6).		0.723	***	0.726	***
Aspecto regulativo		0.996	***	0.972	***
Volverse empresario (AN1).		0.732	***	0.734	***
Oportunidad de hacerse rico (AN2).		0.862	***	0.859	***
Tener estatus como empresario (AN3).		0.686	***	0.685	***

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Indicadores	Constructo	Cargas factoriales Estandarizadas			
		AFC		Modelo estructural	
Difusión del emprendedurismo (AN4).		0.601	***	0.602	***
Creencia de competencia emprendedora (AN5).		0.601	***	0.602	***
Aspecto normativo		0.902	***	0.908	***
Habilidad para conseguir recursos (AC3).		0.739	***	0.742	***
Creencia de facilidad de abrir un negocio (AC4).		0.724	***	0.724	***
Conocimiento para dirigir un negocio (AC5).		0.812	***	0.810	***
Aspecto cognitivo		0.662	***	0.675	***
Relación con clientes (RE1).	Redes de la empresa	0.759	***	0.757	***
Relación con proveedores (RE2).		0.754	***	0.757	***
Relación con competencia (RE3).		0.727	***	0.726	***
Redes empresariales		0.615	***	0.600	***
Relación con instituciones de gobierno (RI1).		0.736	***	0.726	***
Relación con universidades (RI2).		0.663	***	0.665	***
Relación con asociaciones empresariales (RI4).		0.648	***	0.651	***
Relaciones con personas cercanas a otras empresas (RI5).		0.645	***	0.644	***
Relaciones con comisiones de políticas públicas (RI6).		0.653	***	0.660	***
Redes institucionales		0.819	***	0.835	***
Énfasis en la innovación (OEI1).	Orientación emprendedora	0.760	***	0.762	***
Nuevas líneas de productos y/o servicios (OEI2).		0.805	***	0.803	***
Cambios en los productos y/o servicios (OEI3).		0.853	***	0.853	***
Innovatividad		0.764	***	0.758	***
Responder a la competencia (OEP1).		0.740	***	0.735	***
Introducir nuevos productos (OEP2).		0.727	***	0.724	***
Enfrentar a la competencia (OEP3).		0.741	***	0.750	***
Proactividad		0.953	***	0.936	***
Proyectos de alto riesgo (OER1).		0.622	***	0.633	***
Actuar (OER2).		0.740	***	0.734	***
Postura agresiva (OER3).		0.771	***	0.768	***
Toma de riesgo		0.642	***	0.672	***

*** Significancia al 0.01

Fuente: Elaboración propia a partir del software estadístico EQS v. 6.1

Las cargas factoriales estandarizadas de las variables son la clave para entender la naturaleza de los factores, pues representan la correlación entre éstos y las variables originales. Al elevar al cuadrado las cargas indican qué porcentaje de la varianza de la variable original es explicada por el factor. Por lo tanto, esto simboliza la representatividad existente de las variables observables en la conformación de la variable latente en cuestión. Cada variable que conforma al aspecto regulativo tiene una contribución a la explicación del concepto; en este caso, la que midió la facilidad con que se obtienen los permisos y licencias para el funcionamiento de las empresas tuvo una mayor contribución, con una carga de 0.796 – 63.3% de la variabilidad del aspecto regulativo-; por otro lado, la variable que menor representación tuvo fue la que midió la aplicación equitativa de las leyes e impuestos para las empresas, con una carga de 0.644 -41.5% de la variabilidad del factor-. Asimismo, se debe observar que existe una similitud entre las cargas factoriales, lo que indica que cada una tiene una significancia importante mayor a 40% de la variabilidad para poder explicar el concepto del aspecto regulativo (Ver Figura 18).

Los resultados obtenidos son comparados a los que D. Ali (2015) reveló en su análisis factorial, donde la percepción de trámites y licencias aportaba en mayor medida la explicación del factor regulativo, con 0.90 de carga factorial. Sin embargo, en el análisis de Busenitz *et al.* (2000) se observó una explicación superior de la variable que midió la perspectiva de soporte empresarial por parte del gobierno, que para el caso de la presente investigación también tiene una alta contribución.

En este mismo orden y dirección, se observa que el ambiente regulativo tuvo mayor impacto en la explicación de los aspectos institucionales, con una valoración de 0.972 -94.5% de la explicación de la variabilidad de la variable-; esto aporta una discusión importante para la apreciación de las instituciones que están afectando en mayor medida a las capacidades empresariales analizadas, preponderando el hecho que consiguió los valores más bajos dentro de la escala Likert expresados en el análisis descriptivo de los aspectos institucionales. El poder coercitivo que tiene esta dimensión está presionando y restringiendo el campo de acción de las empresas. Por medio del aspecto regulativo, las empresas adquieren, con mejor facilidad, la protección para su inserción en los sectores productivos; no obstante, este escenario no sé está presentando en la ciudad de Aguascalientes.

En el caso del aspecto normativo, se aprecia claramente que son dos las variables que contribuyen en menor medida a la explicación del concepto; la difusión del emprendedurismo en la sociedad y la percepción de los empresarios como competentes e ingeniosos. Ambas variables obtuvieron el mismo resultado en la carga factorial: 0.602 -36.2% de la explicación de la variabilidad del aspecto normativo-; esto abona a la percepción que se tiene de los empresarios en los medios masivos y de su aportación a la sociedad como empresarios competentes e ingeniosos, que para el caso de esta última, su puntuación en el estudio descriptivo es de 4.08 puntos en la escala Likert.

Toma mayor relevancia la variable que midió la percepción social sobre la posibilidad de generar riqueza a través de crear una empresa; su carga factorial fue de 0.859 -73.8% de la explicación de la variabilidad del factor- y su promedio fue de 3.52 puntos. La percepción que tiene una persona de hacerse rico siendo empresario es la más explicativa del aspecto normativo y representa que los empresarios están levemente inclinados a estar de acuerdo con esta aseveración, por lo que se puede considerar que la posición del empresario figura como símbolo de desarrollo económico, social y empresarial.

El sistema de normas sociales arregla mediante móviles simbólicos el comportamiento empresarial; por las expectativas y los valores generales compartidos por la sociedad, las empresas encuestadas conservan esquemas sociales preexistentes que no llegan a articularse con otros agentes económicos por un grado perceptible de desconfianza. De acuerdo con los resultados descriptivos, es notorio que los empresarios obtienen una satisfacción por contar con esta característica; por el contrario, los individuos de la sociedad valoran en menor grado a los individuos que realizan actividades emprendedoras.

Los resultados que obtuvieron Busenitz *et al.* (2000) en las variables que midieron la admiración y el respeto de la sociedad por los individuos que ejecutan actividades empresariales fueron las más significativas. A diferencia del presente análisis en el que la posibilidad de hacerse rico es más importante para la explicación del factor normativo; se señala una inclinación por la sociedad de la ciudad de Aguascalientes a relacionar el desarrollo del empresario como la parte más significativa de las normas sociales. La situación es similar a lo que Eunni y Manolova (2012) obtuvieron en China, Brasil, Rusia e India, con

una carga de 0.70, como una variable que contribuye en mayor medida a la explicación de los valores sociales que fomentan la actividad empresarial.

Aunado a esto, la carga factorial del aspecto normativo con respecto a su contribución a los aspectos institucionales es de 0.908 -82.4% de explicación de la variabilidad de la variable-; comparado con el regulativo, se puede suponer que ambos elementos son importantes en dos enfoques distintos. Se infiere que la actividad empresarial se ve influida por un ligero apoyo de la sociedad para los emprendimientos, pero con una desprotección presente en la toma de decisiones para su operación.

Por último, en el aspecto cognitivo se conservaron solamente tres indicadores de los cinco revisados, debido a que las variables que midieron la experiencia y la reacción a buenas oportunidades no aportan explicación al modelo estructural (Ver ANEXO, en el Cuadro 42) La percepción de la experiencia de emprender y la capacidad de aprovechar las oportunidades de negocio no contribuyeron a la variabilidad del aspecto cognitivo con referencia al modelo planteado, lo que implica que no son indicadores del conocimiento social que una región posee.

Por otro lado, de las variables que se mantuvieron dentro del modelo, se obtiene que la percepción del conocimiento básico compartido por la sociedad para administrar un pequeño negocio fue el más significativo de todos los aspectos institucionales: 0.812 -65.9% de explicación de la variabilidad del aspecto cognitivo-; su puntuación fue cercana a los tres puntos Likert; sobre su aportación como variable explicativa, tiene mayor relevancia hacia las redes de trabajo y la orientación emprendedora. En suma, el conocimiento previo con el que cuente un empresario que desee emprender un pequeño negocio es esencial para la sobrevivencia del mismo y en especial sobre cómo debe llevar a cabo sus actividades empresariales; si el individuo económico desconoce cómo funciona la unidad principal económica, las decisiones tomadas no tienen los mismo efectos, o en el peor de los casos fomentan la informalidad (De Soto, 1987).

Otra variable que contribuye significativamente a la explicación del aspecto cognitivo fue la habilidad para conseguir recursos, con una carga factorial de 0.742 -55.1% de la explicación

de la variabilidad del factor-, así como con una media de 3.38 puntos likert y una desviación estándar amplia de 1.04; esta amplitud simboliza que solamente para algunos encuestados ha sido sencillo conseguir recursos para crear el negocio, mientras que para otros ha sido más complicado. Un hecho trascendental para el funcionamiento de las empresas es que tengan la igualdad de circunstancias para crear un negocio. Cuando los resultados denotan que existen disparidades dentro de la muestra, es posible considerar que los aspectos institucionales están afectando a ciertos grupos de empresas, en tanto que otros tienen elementos suficientes para llevar a cabo su operación.

La variable que midió la percepción de la facilidad de crear un negocio obtuvo una carga factorial de 0.724 -52.4% de explicación a la variabilidad del aspecto cognitivo-, y con un promedio de 3.02 puntos Likert. Ello indica que no hay un acuerdo de si existe facilidad para hacer crecer un negocio en la ciudad de Aguascalientes. Puede explicarse que el rol de comportamientos miméticos por parte de los individuos de una sociedad, las micro y pequeñas empresas analizadas expresaron que las rutinas o costumbres regularmente utilizadas en el desarrollo de sus prácticas empresariales no facilitan el establecimiento de nuevos negocios; de igual forma, las habilidades que tienen para conseguir recursos no son las mejores para abrir una empresa.

En dicho camino de discusión, los resultados fueron similares a los conseguidos por Stenholm *et al.* (2013), los cuales concluyeron que cuando el ambiente cognitivo es débil, la información sobre redes de empresas no se sostiene ni es transferida a otras generaciones; asimismo, cuando las acciones dedicadas al fomento o desarrollo del sector privado no permiten el establecimiento de planes sistemáticos a largo plazo es porque las empresas escasean del conocimiento empresarial básico aprendido a través de estructuras sociales que les permitan explotar las oportunidades que se les presentan.

Eunni y Manolova (2012), plasmaron en su estudio que la variable que midió la percepción de habilidades para dirigir un negocio fue la más significativa para explicar la dimensión cognitiva, con un 0.85 de carga factorial. Este factor es principalmente medido por medio de las capacidades individuales de dirección que se han adquirido en el entorno social. Asimismo, D. Ali (2015) destacó a la variable que midió la habilidad para organizar recursos

necesarios para llevar a cabo la operación del negocio. Dentro de las variables más significativas de ambos estudios se encuentra la variable que midió la rápida reacción para aprovechar las oportunidades; ésta, sin embargo, no fue considerada en esta investigación cuando se ajustó el modelo, lo que sugiere que para la ciudad de Aguascalientes está siendo más significativo el nivel de las habilidades de dirección que el de la identificación de oportunidades. Es necesario tomar nota de que la habilidad de identificar oportunidades por parte de los empresarios está siendo medida como una variable de la orientación emprendedora como un resultado de la configuración social.

Lo que se puede contribuir a estos resultados es que existe una gran variabilidad de los datos y esto indica que los aspectos institucionales están afectando de forma distinta a las empresas encuestadas. El isomorfismo que debe predominar en un ambiente institucional se ve afectado cuando los actores económicos no son regidos por las mismas reglas del juego, esto crea confusión a la hora de establecer nuevas pautas de crecimiento para las empresas, debido al claro desconocimiento de las directrices que se deben tomar para llevar a cabo sus actividades. Muy similar ocurre en países como Italia (Busenitz *et al.*, 2000), Uganda (Ntayi, Mutebi, Kamanyi y Byangwa, 2013), Bulgaria, Hungría y Letonia (Manolova *et al.*, 2008) donde los investigadores han concluido que la variabilidad implica una presente especulación del funcionamiento real del entorno institucional; argumentan que cuando la percepción para la aplicación de la ley difiere para una empresa a otra, sugiere que hay un gran desconocimiento de la legislación empresarial y un trato distinto existente entre las empresas, por tanto, las micro y pequeñas firmas evitan afrontar todos los requisitos de regulación recurriendo a la informalidad porque los aspectos institucionales no marcan pautas claras para cada uno de los individuos de la sociedad.

Con respecto de las redes de trabajo, cuando se carece de pautas institucionales claras, las firmas comienzan a entrelazar de manera informal redes que pueden eliminar estas deficiencias de información. Las redes de trabajo contribuyen a este fin; por ejemplo, las que midieron la relación con los clientes, proveedores y competidores contribuyen significativamente a la variable latente, por esto, de los resultados se puede sugerir que las micro y pequeños negocios están adquiriendo información de los aspectos institucionales a través de las redes de trabajo más significativas; así, la relación con clientes y la relación con

proveedores tuvieron una carga factorial de 0.757 -57.3% de explicación de la variabilidad de las redes que se tienen con las empresas-; la diferencia no es su contribución como variables explicativas, sino en los valores promedios de las variables. Como era de esperarse con los clientes, se tiene 4.08 puntos, mientras que con los proveedores es de 3.61; los valores señalan que se tiene una relación cercana y con una variabilidad que es ligeramente mayor para los proveedores. Debe quedar claro que según al modo como está planteado el modelo teórico, los clientes y proveedores son una mejor explicación para la variable latente de redes de trabajo, redes que están siendo influenciadas por los aspectos institucionales; por tanto, la media y la desviación estándar son importantes al establecer esta vinculación. Con respecto de la relación con competidores, su carga fue de 0.726 -52.7% de explicación de la variabilidad del factor-; esta contribución a la explicación es importante por la media obtenida en el análisis descriptivo; su puntaje fue de 2.93, que señala una relación distante con este tipo de empresas que proveen de recursos valiosos.

De igual manera, los indicadores de las redes institucionales no varían en gran medida con respecto de su aportación estadística a la explicación de esta dimensión. Con mayor carga factorial destacaron las interrelaciones que se tienen con instituciones de gobierno; como se ha explicado, el planteamiento del modelo teórico es un elemento primordial al analizar la causalidad de las variables, es por esto que era de esperarse que la cercanía con las instituciones gubernamentales fuera la más importante al considerar esta vinculación como la principal con el entorno institucional, con una carga de 0.726 -52.7% de la variabilidad de las redes institucionales-. Cuando la media de esta variable es lejana, con una puntuación de 2.59 y una desviación amplia de 1.151, simboliza que la mayoría de las empresas está opinando que se tiene un vínculo alejado y que no todos tienen el mismo tipo de trato con el gobierno. El rol de esta institución es fundamental para equilibrar las oportunidades entre las empresas; su función como gestor de los recursos públicos debe ser imparcial, situación que se ve confirmada cuando se analizó la carga factorial del aspecto institucional sobre la imparcialidad de la aplicación de la ley.

Los resultados obtenidos por Su *et al.* (2013) ya habían interpretado la explicación de la cercanía de las redes gubernamentales en China; sin embargo, atribuyeron una mayor explicación por parte de las redes que se tienen con instituciones financieras públicas. Al

respecto, Ortega *et al.*,(2013), Sanguinetti,(2013); Silva *et al.*, (2012) argumentan que el entorno institucional chino es distinto, debido a que las empresas son generalmente financiadas a través del gobierno, cuando en otras economías como la mexicana, generalmente el capital financiero proviene de fuentes propias, posteriormente por instituciones financieras privadas, y por última instancia se acude a apoyos gubernamentales a los que tienen conocimiento de ellos.

Con referencia de las relaciones menos explicativas están las que se tienen con personas cercanas a otras empresas que no pertenecen al mismo sector productivo; no obstante, funcionan como nodos importantes de conocimiento del entorno institucional. La puntuación promedio señala que se tiene una vinculación cercana; sin embargo, para el modelo planteado su carga factorial fue de 0.644 -41.5% de variabilidad del factor-, lo que indica que fue menos significativa, pero importante para conocer el entorno institucional.

Lo importante de la dimensión de redes institucionales cuando se observa su contribución como variable explicativa con respecto de las redes de trabajo que tienen las empresas en general, es su relación para la capacidad de asociación que construyen las micros y pequeñas empresas; su carga factorial como variable de segundo orden fue de 0.835 -con una explicación de variabilidad de 69.7-. Se concibe esto como un hallazgo importante, porque contrariamente en estudios como el de Ferreira *et al.* (2011), se establecía que las redes de trabajo que tienen más importancia para las firmas eran las que se establecían dentro del sector empresarial y no con el institucional; esto abre un debate relevante para el conocimiento empírico sobre las redes de trabajo y los efectos que reciben del ambiente institucional. Se observa entonces que como los valores obtenidos en el ambiente institucional fueron desfavorables para el aspecto regulativo, las interrelaciones que establecen las empresas con actores económicos institucionales, como el gobierno, universidades, comisiones legislativas y gremios de empresas, tuvieron resultados más explicativos; lo que es imposible indicio para determinar que estas redes, además de que funcionan como herramientas para las empresas con las cuales se nutren de conocimiento de mercados externos, como señalan Haggard *et al.* (2011) y Gupta *et al.* (2012), fungen como proveedores de certidumbre ante oportunidades de negocio detectadas. Tal panorama es concomitante con los resultados a los que llegaron Avgerou y Li (2013), donde las empresas

tienen una visión más reducida de mercados potenciales, replegándose solamente en mercados locales a causa de las limitaciones de percepción de oportunidades globales.

Con referencia a las cargas factoriales de la orientación emprendedora, el primer factor es la innovatividad que hace referencia a la capacidad de innovación; el indicador que mide los cambios hechos en productos y/o servicios por parte de las empresas obtuvo la mayor carga factorial de la orientación emprendedora: 0.853 -72.8% de la variabilidad del factor innovatividad-. Se muestra que la percepción de las empresas sobre la apuesta a la generación de nuevos productos y/o servicios está siendo afectada por los aspectos institucionales. El puntaje medio de 3.54 de la escala Likert, el más bajo de toda la orientación emprendedora, representa la poca orientación estratégica enfocada al emprendimiento que tienen las pequeñas firmas y es tan significativo para el modelo planteado. Esto explica mucho del débil aspecto cognitivo presentado en los resultados, debido a que éste determina la manera en que los empresarios están identificando nuevas oportunidades, y si tienen las habilidades para aprovecharlas, así como si esto satisface sus actividades empresariales; por lo tanto, si las empresas no cuentan con las herramientas suministradas por el conocimiento generalmente transmitido por el entorno social, las empresas no innovarán ni desarrollarán sus ideas por falta de competencias aprendidas.

Los resultados obtenidos en la presente investigación son comparados con los generados por Tang y Hull (2012), pues las variables que utilizaron para medir el desarrollo de nuevos productos o servicios y la confrontación con la competencia explicaron en gran medida la orientación emprendedora de una empresa, con un 0.82 y 0.84 de carga factorial, respectivamente. Esto implica que al igual que los resultados conseguidos en esta investigación, la dirección estratégica que tienen las empresas es por la posición agresiva que se tiene para anticiparse a los efectos del ambiente.

El factor proactividad tiene la mayor contribución a la orientación emprendedora, con la carga factorial de 0.936 —87.6% de la variabilidad de la variable—. Representa un componente sustancial para la orientación estratégica de las empresas, porque, de acuerdo con los autores principales de esta variable (Covin y Wales, 2011; Lumpkin y Dess, 2001; Miller y Breton-Miller, 2011), se argumenta que esta dimensión define la fuerza con que las empresas actúan con el fin de anticiparse al mercado. Los resultados sugieren que los

aspectos institucionales, tales como los cognitivos, los cuales proveen a los empresarios de habilidades socialmente aprendidas, y los normativos, que promueven la deseabilidad de emprender, contribuyen a generar ventajas competitivas para las empresas. La variable observable que midió el enfrentamiento con la competencia personaliza la posición actual en la que están presentes muchos empresarios, siendo la carga factorial superior de esta dimensión: 0.750 -56.3% de la variabilidad del factor proactividad-. Manifiesta ser un indicador que evidencia la disposición dubitativa de las firmas hacia la inversión. Dickson y Weaver (2008) concluyeron que cuanto más riesgoso un entorno es más incertidumbre existirá para la inversión; por tanto, cuando las empresas interpretan un entorno institucional pendenciero, su actuación será restrictiva y dirigida a tomar decisiones por necesidad y no por oportunidad.

La dimensión de toma de riesgo resultó ser la menos significativa para la orientación emprendedora, con una carga de 0.672 -45.2% de la variabilidad de la variable-. Los resultados conseguidos por esta investigación se se empatan con los del estudio realizado por Tang y Hull (2012), donde la variable que midió la postura agresiva tuvo una explicación de 0.8, que es cercano al 0.771 conseguido en esta investigación. Por su parte, autores como Bowen y De Clercq (2008) han reiterado que la posición agresiva que optan los empresarios está precedida de ambientes hostiles que entorpecen la operación diaria de las empresas. La comprensión de los empresarios está determinada por el contexto institucional, pues muchas de las habilidades adquiridas por parte de las empresas son por medio del conocimiento social que les permite prepararse ante eventualidades del entorno.

Cuando se cuenta con un entorno favorable, las empresas toman decisiones más concienzudas debido a que cuentan con las competencias necesarias para identificar posibles situaciones que resultan de las decisiones que la empresa establece para su desarrollo. Eunni y Manolova (2012) han argumentado que los aspectos normativo y cognitivo tienen efectos distintos a los del aspecto regulativo; el rol de estos dos primeros es reforzar el desempeño de los emprendedores a través de las facilidades que dispone el entorno regulativo: la asimilación y determinación para ejecutar las decisiones empresariales surgen de un buen conocimiento técnico que es aprendido de forma metacultural. Por tanto, la dimensión de toma de riesgo, la cual obtuvo los mayores resultados en las medias de los indicadores, se ve afectada por los

aspectos normativo y cognitivo. Se observa que la variable que midió las preferencias de las empresas a proyectos de alto riesgo fue la más significativa para la explicación de esta dimensión; de igual forma, conforme a los resultados descriptivos fue la más alta, relacionado a una posición agresiva y audaz que las empresas optan cuando el entorno institucional provoca un comportamiento inestable, repleto de incertidumbre.

A lo largo de las discusiones hechas, se ha señalado cómo los aspectos institucionales han influenciado a las micro y pequeñas empresas. El modelo propuesto, presentado en la sección metodológica de la presente investigación, estableció la influencia de los aspectos institucionales en las redes de la empresa y a la orientación emprendedora. La valoración de esta influencia fue analizada mediante el programa estadístico EQS 6.1 (Bentler, 2006) para la obtención del contraste de hipótesis. Con el fin de dar inicio a la comprobación de hipótesis, como ya se expuso, es necesario demostrar la bondad de ajuste del modelo estadístico final - afinado a partir del AFC descrito en el ANEXO B-; para esto se muestran los resultados de los indicadores de ajustes adecuados: χ^2 (p-value)=0.00006; ratio χ^2 /g.l. = 1.8086; RMSEA= 0.057; NNFI=0.884 y CFI=0.895. En consecuencia, se pueden realizar los contrastes de hipótesis para las dos hipótesis planteadas en el modelo estructural propio. En el Cuadro 35 se muestran las relaciones entre las variables.

Respecto de la primera hipótesis de la investigación, existe una relación directa y positiva con una estimación estandarizada de 0.809 de los aspectos institucionales a las redes de la empresa al nivel de significancia de 0.01 (Ver Cuadro 16). Esta medición equivale al coeficiente de regresión que indica la relación lineal entre los aspectos institucionales como constructor predictor y los constructos resultantes que son las redes de trabajo y la orientación emprendedora. Estos resultados son los que previamente se han obtenido por De Clercq *et al.* (2010), quienes observaron que las redes de trabajo que las empresas establecen son significativas, y con mayor explicación en el aspecto regulativo por ser el elemento que soporta las actividades empresariales de manera formal; por tanto, cuando éstas mantienen un índice positivo existe una protección que las firmas aprovechan para llevar a cabo su operación con mayor confianza.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Cuadro 36. Contrastes de hipótesis

Hipótesis	Estimación estandarizada	t	Sig.	Contraste de hipótesis
Aspectos institucionales → Redes de la empresa	0.809	40.969	***	H1: Contrastada
Aspectos institucionales → Orientación emprendedora	0.534	6.012	***	H2: Contrastada

*** Significancia al 0.01

Fuente: Elaboración propia a partir del software estadístico EQS v. 6.1

Así como en Alemania, Sigmund *et al.* (2015) consiguieron los mismos resultados en su modelo para medir el impacto del ambiente institucional en la habilidad de las empresas para relacionarse con los demás. En la ciudad de Aguascalientes se descubrió que las redes de trabajo son impactadas en mayor medida por los aspectos institucionales. Por lo que si existe un soporte institucional, las empresas promoverán otros recursos y capacidades que se detonan a partir de las redes de trabajo, como concluyeron Schott y Wickstrom (2016) en su trabajo donde relacionaron a las redes de trabajo con la innovación de proceso y de producto como el resultado de un bagaje institucional sólido que origina protección, confianza y conocimiento empresarial.

En este mismo sentido, Danis *et al.* (2011) obtuvieron los mismos resultados con respecto de los efectos positivos que tiene la carga regulativa en la asociación de las empresas con otros actores económicos. Dentro de los dos grupos de países que analizaron, particularmente, las empresas de países emergentes se observa que éstas asocian con los demás según la protección existente lo permita; el acceso a recursos críticos para la firma depende de las redes de trabajo que ha creado para permanecer; y que cuando persiste incertidumbre institucional e información asimétrica para las firmas, no consiguen la colaboración necesaria para cristalizar su desempeño empresarial.

Con este razonamiento en mente, si las cargas son ineficientes, impredecibles e inequitativas, tienen un efecto contrario en las redes de trabajo de las micro y pequeñas empresas, porque debilitan la confianza de las interacciones comerciales y sociales debido a la baja protección

que estos ofrecen para el sector empresarial. A través de las redes, los empresarios adquieren conocimiento y experiencia que facilitan la identificación de buenas oportunidades de negocio; específicamente, las redes de trabajo que fortalecen las empresas se ven afectadas por la carencia de instituciones constructivas para crear convergencia entre las micro y pequeñas empresas.

Existe una impresión de éxito que se atribuye a estrategias basadas en el mercado en las empresas que provienen de economías desarrolladas, mientras que en economías emergentes, el éxito se atribuye a las conexiones informales como una estrategia relevante (Peng *et al.*, 2008). Por su parte, las instituciones informales y formales penetran la manera en que las empresas compiten para vender sus productos. Es notable que en economías como México, los mercados están caracterizados por relaciones informales que cosechan beneficios para las empresas, por lo que la perspectiva institucional sugiere que cuando una firma no puede ser líder en costos o hacer diferenciación en los mercados y si existen relaciones fortalecidas por aspectos institucionales que den protección, confianza y conocimiento social, puede convertirse en una empresa competitiva (Sauerwald y Peng, 2012).

En las mismas circunstancias, la segunda hipótesis sobre la influencia de los aspectos institucionales en la orientación emprendedora queda contrastada al confirmar la existencia de una relación directa y positiva, con una estimación estandarizada de 0.534 de los aspectos institucionales a la orientación emprendedora (Ver Cuadro 7). En este caso, hay menor significancia de los aspectos institucionales; sin embargo, significativa a 1%, lo que quiere decir que al igual que las redes empresariales, las capacidades de las firmas son influidas y condicionadas por el ambiente institucional. La relevancia que éste tiene impacta en las decisiones que las empresas toman en innovación, aprovechamiento y creación de nuevas oportunidades. Esto implica que la disposición que tienen las empresas a incorporar o desarrollar nuevos productos o servicios es consecuencia de la estructuración del comportamiento social; parte de la literatura interpreta a esto como una evolución de las pautas sociales que van estribándose una a una creando un entorno sistémico donde los involucrados se adaptan y modifican de forma coercitiva, normativa y mimética (Haveman y Wang, 2013; Williamson, 2009).

Los resultados de esta investigación se combinan con los impactos en las redes de trabajo y la orientación emprendedora; en este caso, el aspecto regulativo fue el más significativo; sin embargo, hay investigaciones como las de Dwairi y Akour (2014) en las que solamente se midieron los efectos de los aspectos institucionales en la orientación emprendedora. En tal orientación el aspecto cognitivo tuvo mayor efecto en el comportamiento de la orientación estratégica; una explicación puede ser que la configuración cognitiva representa las capacidades, habilidades y conocimiento aprendido por parte de los individuos de una sociedad; por tanto, cuando se requiere actuar de forma innovadora, proactiva y competitiva, es necesario que los empresarios cuenten con aptitudes previas que cimienten las decisiones que son tomadas con un alto riesgo.

No obstante, Duygulu (2008) confirma los resultados conseguidos en cuanto a la contribución más significativa por parte del aspecto regulativo; su investigación realizada en Turquía confirmó que las regulaciones tienen un efecto más grande en la intención de los participantes para arriesgarse por las restricciones a las que se rigen todas las empresas. Muchas de las decisiones tomadas para los planes a largo plazo son condicionadas por las limitaciones que la carga regulativa pone.

De la misma manera, los resultados que Manolova *et al.* (2008) reportaron muestran que la dimensión regulativa tuvo un mayor impacto en la orientación estratégica debido a las restricciones legislativas —parcialidad de la ley, obtención costosa de permisos y trámites, y carencia de apoyo gubernamental— que afectan en diferentes momentos a las empresas y sus estrategias, desde su creación hasta la ejecución de sus actividades empresariales. Por tanto, el rol de los aspectos institucionales está remitido en gran parte en cómo se protegen, mediante leyes y regulaciones, las actividades que fomentan la innovatividad, la proactividad y la toma de riesgo de las micro y pequeñas empresas.

La influencia del ambiente restringe las prácticas empresariales, recalando aquellas en las que se requiere tener cierta certidumbre para tomar decisiones lo más correctas posibles. Como lo muestran los resultados de Gómez-Haro, Aragón-Correa y Córdón-Pozo (2015), las empresas absorben el conocimiento general y se ven afectadas por la desprotección del entorno. Una mejor disposición de iniciativas de negocio es la manera correcta de desarrollar

una orientación emprendedora. La perspectiva institucional es un enfoque apropiado para sincretizar problemas que aquejan continuamente a una sociedad. El desarrollo de la educación de negocios provee esquemas que provocan menos aversión al riesgo, innovatividad y una cultura proactiva de competitividad. En este orden de ideas, los hallazgos del modelo conseguidos se comparan con los de Lang, Fink y Kibler (2014), en los cuales se identificó que uno de los aspectos más importantes es el regulativo porque la conducta de los emprendedores es restringida por una carencia de imparcialidad en la localidad; aunque haya trámites y licencias accesibles y sencillos, las empresas visualizan un entorno que favorece a un fragmento del espectro empresarial. De la misma forma, el soporte gubernamental desintegrado a los intereses de la propia comunidad, afecta la manera en la que un emprendedor va a tomar decisiones en las oportunidades de negocio que más le recompensen.

En efecto, las decisiones que toman las firmas se amoldan a las presiones institucionales, por lo que repercute en la posición reactiva de la empresa edificando habilidades de supervivencia y no del perfeccionamiento de sus capacidades empresariales para el logro de objetivos; así se percibe una visión del riesgo más agresiva, y las decisiones tomadas para nuevas inversiones no siempre son las más cuidadosas para el crecimiento del negocio (Dickson y Weaver, 2008).

Un elemento importante para llegar al razonamiento anterior, son los resultados bajos del aspecto cognitivo que se asemejan a los conseguidos por Sambharya y Musteen (2014). En estos se muestra que cuando los valores del aspecto cognitivo son negativos, las empresas deciden arriesgar para encontrar oportunidades de subsistencia en mercados tan estrechos por la discordancia de legislaciones que favorecen a oligopolios de sectores productivos.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

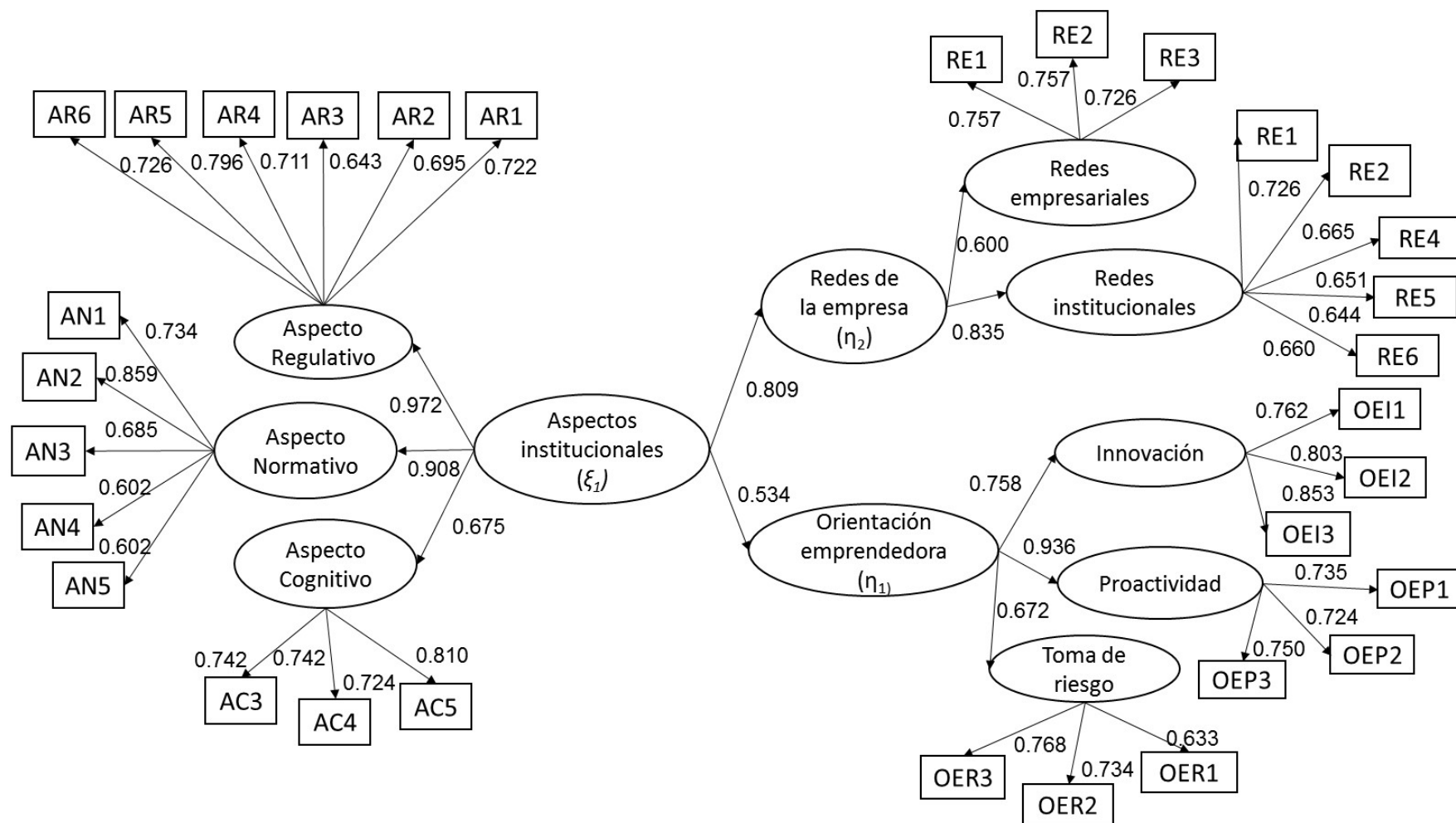


Figura 18. Cargas estimadas en el Modelo Estructural

Fuente: Elaboración propia a partir del software estadístico EQS v. 6.1

El contraste de las hipótesis permite hacer una pesquisa más profunda sobre la fundamentación utilizada de las variables. La teorización de las redes de trabajo y la orientación emprendedora tiene como base la Teoría de los Recursos y Capacidades, junto con el enfoque de las capacidades dinámicas, por lo que al construir la vinculación de la Teoría Institucional se pretendió hacer una complementación de la influencia del entorno al desarrollo de una región. Como se ha versado anteriormente en la revisión de la literatura, la Teoría Institucional constituye una díada para llevar al éxito a las micro y pequeñas empresas. En este sentido, Bresser y Millonig (2003) argumentan que los efectos que tienen los huecos institucionales en regulación, comportamiento y conocimiento social reprimen las oportunidades; asimismo, que cuando los recursos son distribuidos de forma inequitativa, provocan que las relaciones establecidas por las firmas con otros actores económicos y las estrategias dedicadas al emprendimiento de nuevos negocios no se lleven a cabo. El objetivo principal de esta discusión es establecer un marco de referencia de la posición de las empresas y su función detonante para su propio desarrollo a través de las fuerzas institucionales que se van constituyendo a lo largo del tiempo en una región.

Esta investigación postula el primer modelo estructural que relaciona el efecto que tienen los tres aspectos institucionales en las redes de las empresas y la orientación emprendedora a través de la perspectiva institucional, con el objetivo de responder a la cuestión acerca de si el entorno institucional crea impacto en las capacidades de las micro y pequeñas empresas. En lo relativo a investigadores que establecen que las firmas regularmente requieren solamente de sus capacidades para ser exitosos sin analizar los factores externos que afectan a las organizaciones (Barney *et al.*, 2001; Teece, 2007), se tiene que reconocer que muchos logros de las micro y pequeñas empresas vienen precedidos de la protección, la confianza y el conocimiento general social que se desenvuelve en una región. Los resultados obtenidos del modelo estructural señalan que las redes de la empresa y la orientación emprendedora vienen precedidas de influencias externas; tal como concluyeron M. Peng *et al.* (2009) en paráfrasis dice: Las instituciones son estructuras compensatorias que facilitan los intercambios económicos que proveen continuidad y facilidad para el desarrollo de las capacidades de las empresas; protegen, dan confianza al ambiente e integran el conocimiento existente para la ejecución de la vida empresarial.

Para puntualizar sobre este punto de vista, se debe tener claro que las características de las capacidades son conocidas como la combinación de procesos y rutinas consideradas como excepcionales, sustituibles y no replicables (Teece, 2007); Para que las organizaciones generen capacidades competitivas debe existir la coordinación social a través de sistemas complejos que estimen el desempeño empresarial; quiere decir que la proximidad de las empresas en términos de interacciones sociales minimiza los costos de transacción y favorece la transferencia de conocimiento, mediante el flujo libre de información.

El esfuerzo de integrar literatura de dos teorías que a primera instancia suenan tan dispares pretende conformar un entorno propicio para acrecentar las capacidades empresariales que satisfagan las necesidades de cada firma conforme a los mecanismos institucionales existentes y que permitan ampliar la distribución de los beneficios del crecimiento regional en una sinergia ecuménica. La coordinación de los actores económicos crea canales de información que incrementan la eficiencia, innovación, creación de empleos y expansión de los sectores productivos (Delgado, Porter y Scott, 2012). Para esto, es sustancial que la dirección empresarial sea coadyuvada —y no impuesta— por las fuerzas institucionales. Cuando se da la interrelación de empresas sin forzar su aglomeración, como en el caso de Silicon Valley, la misma sociedad cimienta la estructura social que favorece ese funcionamiento (Tolbert, David y Sine, 2011) y se construyen mecanismos de asistencia, fomento e intervención por medio de políticas o instituciones locales que llevan al crecimiento de una región en particular (Delgado *et al.*, 2012).

CONCLUSIONES

Esta sección aborda de forma separada y en conjunto las conclusiones extraídas a partir del análisis de los resultados. Primeramente, se revisa el cumplimiento de los dos objetivos establecidos en la introducción; de modo ulterior, se subrayan las implicaciones de la influencia que tienen los aspectos institucionales en capacidades empresariales como las redes de trabajo y la orientación emprendedora de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Aguascalientes, mediante la propuesta de modelos de ecuaciones estructurales para dar respuesta a las relaciones causales.

A partir de la literatura consultada y los análisis estadísticos generados, se hacen varias conclusiones que se enumeran en tres principales contribuciones, mencionadas a lo largo de este apartado.

- 1) El estudio de la Teoría Neoinstitucional de forma empírica para confirmar tres tipos de fuerzas del entorno que afectan las interacciones de las micro y pequeñas empresas.

Como se detalló al inicio del planteamiento del problema, en el entorno económico interactúan actores económicos que toman decisiones individuales que son guiadas a través de aspectos institucionales que reducen los costos de las interacciones y los efectos negativos de las decisiones tomadas (North, 1990; Scott, 2001, 2008). Por esto, uno de los principales fines de la presente investigación fue demostrar la importancia del ambiente institucional, para construir beneficios colectivos que se convierten en individuales. Resulta oportuno subrayar que los organismos internacionales (Banco Mundial, 2015a; Global Entrepreneurship Monitor, 2014; Instituto Mexicano de la Competitividad, 2014) consultados para el estudio del ambiente institucional no proporcionaban información empírica para medir los aspectos regulativos, normativos y cognitivos de la ciudad de Aguascalientes para las micro y pequeñas empresas. Se precisó que investigaciones de diversos autores en países como Japón (Serrano, 2005), Rusia (Chadee y Roxas, 2013), Corea

CONCLUSIONES

del Sur (J. Estrada, 2007), China (J. González, 2007), Argentina (Berrone *et al.*, 2014), así como países evaluados regularmente por el Global Entrepreneurship Monitor (D. Ali, 2015; Danis *et al.*, 2011; De Clercq *et al.*, 2010), han concluido que las reglas del juego importan en el desarrollo de capacidades empresariales que llevan al éxito.

Para enunciar convenientemente la aportación de este trabajo, hace falta revisar los análisis de estadísticos descriptivos de los factores institucionales, que en resumen, representan un entorno desigual para las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Aguascalientes, donde se observó una carga regulativa restrictiva y parcial en el momento de actuar como guía en el desarrollo económico de la región. La alta variabilidad de esta carga institucional representa una incompatibilidad de intereses por parte de los encargados de políticas públicas con todos los espectros empresariales (Eunni y Manolova, 2012). Sobre la carga normativa, se visualizó un panorama alentador para los valores sociales, como la satisfacción por ser empresario, la buena reputación como emprendedor y la habilidad competente en sus actividades, los cuales fomentan una cultura empresarial a largo plazo para generar confianza en las interacciones empresariales, porque la sociedad acepta que las vías del desarrollo regional sean a través de las empresas (Duygulu, 2008). En el caso del aspecto cognitivo, resultó no ser favorable por estar desatendido de la principal contribución como proveedor de conocimiento inicial para el fundamento de mejores capacidades desarrolladas por las mismas empresas; las variables que midieron la experiencia y la facilidad de emprender fueron las más bajas del factor, lo que se interpreta como la carencia de símbolos, representaciones sociales que fomenten a los sujetos de la sociedad a crear un entorno favorable para el aprovechamiento pertinente de las oportunidades de negocio. La ausencia de entorno cognoscente provoca que los individuos emprendan por la necesidad de hacerlo y no por haber encontrado una oportunidad de invertir concienzudamente (De Clercq *et al.*, 2010).

En este marco de las observaciones anteriores, es necesario señalar que, como base del crecimiento, conocimiento y aprovechamiento del entorno para hacer uso eficiente de los recursos y, a su vez, de las capacidades de las firmas, primordialmente se analizó la influencia que tienen los aspectos institucionales en las micro y pequeñas empresas para tener la

CONCLUSIONES

medición de las condiciones prevalecientes que provocan que el sector empresarial actúe por necesidad y no por la oportunidad de negocio. La diferencia de la necesidad y la oportunidad es fundamental para entender cuáles capacidades desarrollarán las organizaciones; por esto, se analizaron dos capacidades fundamentales —las redes de trabajo y la orientación emprendedora— que focalizan a las firmas como detonantes del éxito empresarial (Avgerou y Li, 2013; Ferreira *et al.*, 2011; Lumpkin y Dess, 2001; Wills-Johnson, 2008; Yiu *et al.*, 2007), con la visión de que esta investigación asiente una guía para redireccionar la estrategia de los generadores de políticas públicas enfocados a desarrollar el sector empresarial.

2) La contrastación de la primera hipótesis de investigación.

Se dio respuesta a la pregunta de investigación:

¿Cuál es la influencia de los aspectos institucionales en las redes de trabajo de las pequeñas y micro empresas de la ciudad de Aguascalientes?

Por medio del conseguimiento del primer objetivo general planteado:

Determinar la influencia de los aspectos institucionales en las redes de trabajo de las pequeñas y micro empresas de la ciudad de Aguascalientes.

A partir de la refutación de la primera hipótesis nula:

H_{0a} : No existe influencia de los aspectos institucionales en las redes de trabajo de las pequeñas y micro empresas de la ciudad de Aguascalientes.

La primera conclusión relacionada con los resultados del análisis de la existencia de una influencia significativa de los aspectos institucionales en las redes de trabajo es el comportamiento de la información descriptiva de dichas redes de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Aguascalientes. Se destaca la vinculación lejana que se tiene con las oficinas de gobierno y comisiones legislativas, que son los representantes más cercanos que tiene una empresa para conocer el panorama de las reglas del juego; consecuentemente, la distancia que se tiene con agrupaciones o gremios de empresas que fungen como comunicadores primordiales de la información que las empresas necesitan para saber cómo funciona el entorno institucional (Yiu *et al.*, 2007). No obstante, alienta que las empresas ya

CONCLUSIONES

cuentan con redes de trabajo cercanas con sus clientes y proveedores; se infiere que las empresas se orientan al mercado desde el momento de proveerse de insumos y recursos para satisfacer a sus clientes de la mejor manera (Hoang y Antoncic, 2003).

Ahora bien, con respecto de la influencia de los aspectos institucionales, se pudo rechazar la primera hipótesis nula de la investigación; por tanto, existen efectos en las redes de trabajo —universidades, gremios de empresas y comisiones legislativas— donde la provisión de recursos potenciales de desarrollo y tecnología se han desagregado en pequeños grupos de empresas que han aprovechado las disparidades existentes en cuanto a protección y conocimiento institucional. De tales razones, en el estudio se incorporaron elementos interpretativos de las configuraciones institucionales que mantienen una perspectiva económica y social, pues la aproximación a un marco empírico y experimental que logre la transformación de la situación actual de las capacidades que tienen las micro y pequeñas empresas en la ciudad de Aguascalientes es uno de los fines principales que tiene esta investigación.

Muchos de los beneficios que provienen de las capacidades de las empresas son condicionados por el contexto institucional. Los ámbitos institucionales desarrollados disciplinan y reducen la probabilidad de que estructuras sociales externas a la empresa tengan influencia en el desempeño de la misma. Esto quiere decir que las firmas adquieran activos, como información útil, acceso a financiamiento y recursos, a través de interacciones sociales; si las empresas tienen una cierta independencia, podrán tomar decisiones con restricciones equitativas, económicas —al menor costo posible— e inteligibles (M. W. Peng y Jiang, 2010). Ello en consideración de que el mercado cambiante requiere de recursos que sean perfilados a través de las conexiones que consigan las empresas.

Un hecho primordial que favorece la disposición para colaborar con los demás actores económicos es logrado por medio del establecimiento de recursos compartidos (Wu, 2007). El resultado obtenido muestra que las redes de las micro y pequeñas empresas son influidas por el desarrollo de los aspectos institucionales, en tres diferentes direcciones: la protección, la confianza y el aprendizaje compartido. Se percibe así que no se están construyendo redes

CONCLUSIONES

protegidas por leyes y regulaciones que fortalezcan la sana comunicación de los actores. Los valores negativos del aspecto regulativo revelan las débiles relaciones que se están estableciendo con otros entes económicos, situación provocada por la inestabilidad del entorno institucional; no existe una integración por parte de las empresas porque, aunado a esto, el conocimiento y habilidades aprendidas en el ambiente social no han generado asociaciones efectivas que posibiliten condiciones adecuadas de actividad empresarial. Cuando existe esta situación, como apunta Avgerou y Li (2013), las prácticas de los pequeños negocios no contribuyen a formalizar los intercambios dados; por tanto, los recursos compartidos son mínimos apenas para sobrevivir en el mercado.

La presencia de un aspecto normativo favorable para el emprendimiento en la ciudad de Aguascalientes, es que el ambiente institucional ha conseguido el respaldo de la sociedad para desarrollar el sector empresarial; sin embargo, la misma sociedad no ha conseguido asegurar y preservar el desarrollo de las actividades empresariales. Por eso, los efectos negativos que está teniendo la presente inequidad de la aplicación de la ley demarcan un área de oportunidad que se debe revisar al elaborar instituciones que atañen al desarrollo de las micro y pequeñas empresas, así como el comienzo del desarrollo del conocimiento empresarial diseminado en la sociedad, para promover la manera de hacer negocios en una sociedad con un sistema económico basado en el desarrollo empresarial.

3) La contrastación de la segunda hipótesis de la investigación.

Se contestó a la pregunta de investigación:

¿Cuál es la influencia de los aspectos institucionales en la orientación emprendedora de las pequeñas y micro empresas de la ciudad de Aguascalientes?

A partir del segundo objetivo general planteado:

Determinar la influencia de los aspectos institucionales en la orientación emprendedora de las pequeñas y micro empresas de la ciudad de Aguascalientes.

Con la refutación de la segunda hipótesis nula:

CONCLUSIONES

H_{0b}: No existe influencia de los aspectos institucionales en las redes de las pequeñas y micro empresas de la ciudad de Aguascalientes.

La segunda conclusión de la investigación con referencia a la influencia de los aspectos institucionales en la orientación emprendedora se origina del análisis de la estadística descriptiva. De forma general, se observa que hay una orientación estratégica comúnmente compartida —ya que hubo baja variabilidad en todas las variables observables analizadas— por parte de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Aguascalientes hacia el emprendimiento. Están inclinadas hacia acciones de innovación, competir libremente con otras compañías, así como a arriesgarse en el mercado constantemente; esto último, fue lo más revelador de los resultados, ya que este factor de la orientación emprendedora implica que hay una preferencia por proyectos de alto riesgo y a actuar intrépidamente con una postura audaz y agresiva. Tal comportamiento no es el más idóneo cuando el entorno es hostil y restrictivo, ya que no se miden las consecuencias de la toma de decisiones (Tang y Hull, 2012); no obstante, es una situación provocada por la incertidumbre presente en el ambiente institucional porque posiciona a las empresas en un enfoque que pone en riesgo las operaciones por decisiones mal tomadas (Roxas y Chadee, 2013).

Sobre las consideraciones anteriores se concluye sobre la influencia de los aspectos institucionales que se rechaza la segunda hipótesis nula del estudio; en tal sentido, se ha comprobado que existen efectos en la orientación emprendedora con mayor repercusión en la proactividad de las empresas de la ciudad de Aguascalientes. Esto implica que la fuerza con la que las firmas se anticipan al mercado (Covin y Wales, 2011; Miller y Breton-Miller, 2011) y con la que confrontan a la competencia es el resultado de factores externos que no suministran a la empresa de la protección, confianza y habilidad para emprender de forma oportuna. El aspecto cognitivo tiene una actuación importante en el desarrollo de la capacidad proactiva porque perfila el conocimiento social hacia un comportamiento preciso de las empresas con los competidores; por tal razón, cuando no se tiene una perspectiva adecuada de lo que es competir, las empresas recurren a acciones arriesgadas sin un fundamento de aprovechar las oportunidades (Tang y Hull, 2012) —como los resultados mostraron en los valores del factor toma de riesgo—.

CONCLUSIONES

Se puede concluir que las firmas de Aguascalientes resultaron estar en un ambiente regulativo bajo, un normativo alto y un ambiente cognitivo bajo, que afectan a la orientación de las empresas principalmente en su forma de competir y anticiparse en el mercado con una notable postura agresiva que no está incidiendo en su manera de desarrollar nuevos productos o servicios —debido a que los valores del factor innovatividad fueron los más bajos—. Dickson y Weaver (2008) habían ya demostrado que en cuanto más riesgo exista en un entorno más incertidumbre será la inversión; con esto en mente, si las micro y pequeñas empresas de Aguascalientes continúan desarrollándose en el entorno institucional restrictivo, desconfiable e incompetente en el que están, provocará que exista una mayor posibilidad de que sus operaciones se desarrollen por necesidad y no por oportunidad.

Como resumen, el modelo final con el que se contrastaron las dos hipótesis planteadas crea un cuadro realista que ubica los problemas de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Aguascalientes en las necesidades reales de una constante desigualdad del ambiente institucional. El aspecto regulativo se destacó por mostrar esta singularidad; este hecho se confirma con las relaciones establecidas principalmente con organismos gubernamentales que fueron distintos entre sí y con la prueba piloto que se realizó al inicio de la investigación. Por tanto, queda no solamente instruirlos en la comprensión del entorno institucional, sino con este análisis concurrir al establecimiento de aspectos normativo y cognitivo que sí trasciendan en el desarrollo de sus recursos y capacidades, como lo son las relaciones con las universidades, la banca o las mismas comisiones legislativas que permitan la retroalimentación de las leyes, los reglamentos o las normas que se hacen para las firmas, tal como lo sugirieron Danis *et al.* (2011).

La manera más idónea de conseguir tales configuraciones es a través del reforzamiento de las cargas institucionales, para que actúen de forma desagregada en el impacto de las decisiones y comportamientos de los agentes económicos, no solamente empresariales, sino hacia cada integrante de la sociedad que de una u otra forma contribuye al desarrollo económico de una región. A efecto de entender objetivamente los intereses comunes de cada actor para decidir cooperar, es necesario identificar las decisiones que son tomadas por el principio de racionalidad que liman la fricción en el sistema económico establecido (Williamson, 2009); esto lleva la reflexión al momento de la interacción y la forma en la que

CONCLUSIONES

se está llevando a cabo, por lo que, las razones por las cuales se establece una interdependencia con otro ente económico están basadas en la autoconciencia de la función en el sistema económico. Para estimular este proceso institucional, se requiere establecer cuáles son los niveles de su contribución al sistema, los intereses particulares y la facilidad de acceder a él. En esta lógica, los resultados sugieren que las acciones de colaboración pueden ser evaluadas y solucionadas si se diseñan instituciones que favorezcan el comportamiento de los intereses comunes sobre los individuales, para promover la racionalidad colectiva en metas que reestablezcan el entendimiento de la cooperación en elecciones lógicas que sacrifiquen el bien propio.

El problema en esta cuestión está delimitado a la carencia de los aspectos positivos dispuestos en el entorno para las empresas. Cuando no se han creado intereses para firma, que conciernan a los propósitos de los participantes, los objetivos empresariales se individualizan y las estrategias se centralizan en una estructura desarticulada donde el trabajo se desempeña de manera independiente (Dwairi y Akour, 2014). En el momento que los actores económicos entienden que compartir y solucionar los retos del sector de manera conjunta crea modelos de prácticas colectivas, donde los mecanismos institucionales fomentan la confianza y el conocimiento social para construir un panorama de co-inversionistas, co-propietarios, co-productores y co-consumidores.

Las empresas señalaron que el proceso de impulsar nuevas ideas ante la competencia debe ser encaminado a una estrategia emprendedora que sea capaz de identificar oportunidades de negocio que satisfagan intereses comunes. Los resultados obtenidos en las presiones normativas y cognitivas tienen implicaciones en la explicación del comportamiento emprendedor; en este caso, se pudo constatar que las micro y pequeñas empresas encadenan sus intereses sólo con proveedores y clientes, haciendo claro que con los competidores y organizaciones institucionales —no lucrativas—, los intereses individuales aún no han sido emparejados. Bajo esta reflexión, se debe estimular la cooperación que va más allá del simple involucramiento empresarial, porque las interacciones constituyen la revitalización del entramado económico; si el entorno se estimulara a través de incentivos económicos y sociales, se cubrirían los huecos institucionales existentes que fomenten un comportamiento favorable empresarial (Avgerou y Li, 2013).

CONCLUSIONES

Un hallazgo que se descubrió fue la posición agresiva y arriesgada de las empresas, causada en gran parte por las regulaciones y legislaciones que forzaron a las organizaciones más vulnerables a incrementar prácticas individuales que establezcan esfuerzos diseminados de su capacidad emprendedora. Este hecho debe ser investigado a profundidad en futuros trabajos, debido a que el aspecto regulativo está siendo relevante en las dos variables analizadas y con implicaciones en sus comportamientos. En particular, la variable observable que midió la equidad de la aplicación de las leyes e impuestos mostró la posición desfavorable que está presente en el sector empresarial; la puntuación y la variabilidad son la evidencia de la ausencia de un estado de derecho que afecta directamente la protección de las actividades empresariales, ocasionando que las decisiones tomadas por los empresarios sean frágiles ante las eventualidades de la oferta y demanda (Guo, Tang y Su, 2013).

Es decisivo que los tres pilares analizados para el ambiente institucional converjan en el fomento de la actividad emprendedora. En ocasiones, los aspectos normativo y cognitivo se modifican de una manera más lenta; como se ha versado en la revisión literaria de esta investigación, las instituciones evolucionan de acuerdo con la adaptabilidad de las estructuras sociales. Los cambios que continuamente se hacen a la carga regulativa no consideran los aspectos normativo y cognitivo de la región; el entendimiento de esta diferencia es esencial para los encargados de desarrollar políticas públicas con el fin de proporcionar un marco principal que dé dirección al comportamiento del sector privado. Es necesario que el empresario sea contextualizado, esto es, considerar el ambiente donde se desarrolla el comportamiento emprendedor, ya que si se evoluciona en un marco institucional favorable, los emprendedores se transforman en agentes de cambio que evolucionan y reforman el clima de sus empresas.

A la hora de realizar el estudio se consultaron marcos, modelos y esquemas teóricos que pudieron proporcionar perspectivas distintas sobre el proceso que establecen las organizaciones para generar redes y plantear una orientación estratégica. Pese a la diversidad teórica de enfoques detallados en el marco teórico de la presente investigación, la Teoría de los Recursos y Capacidades provee un patrón que posiciona a las empresas como analistas de su entorno para de él obtener los recursos necesarios para su operación; sin embargo, cuando se tiene esta intención, las firmas no analizan que ese entorno las induce a crear

CONCLUSIONES

recursos y capacidades solamente para subsistir en ese sistema económico, es por esto, que cuando se confirmó que las hipótesis planteadas eran correctas, el papel de la Teoría de los Recursos y Capacidades funge como un resultante de la Teoría Económica Neoinstitucional (Ver Figura 19). Los recursos y las capacidades se originan de los aspectos institucionales; esto significa que cuando las condiciones de estos últimos son ideales, los actores económicos comenzarán a desarrollar capacidades que fomentan la detección de oportunidades de negocio, sin recurrir a estrategias de sobrevivencia basadas en inversiones solamente por necesidad.

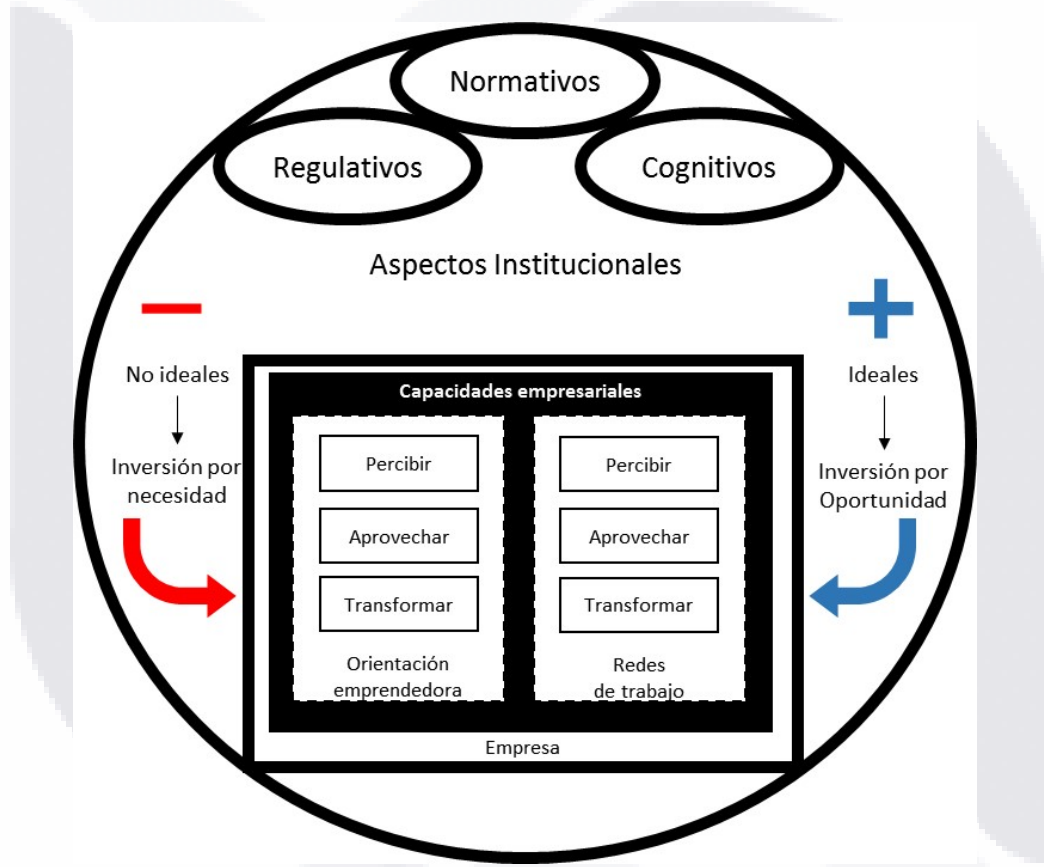


Figura 19. RBV resultante del ambiente institucional

Fuente: Elaboración propia

Las firmas micro y pequeñas han desempeñado un móvil idóneo para impulsar el crecimiento tanto laboral como económico, en virtud del dinamismo axiomático para encontrar oportunidades de negocio en ambientes institucionales propicios. Si a éstas se les presentan

restricciones, a pesar de sus esfuerzos y habilidades, los ambientes hostiles terminarán por lapidarlas. Se determinó que las instituciones tienen efectos mayores a los simplemente políticos; sus implicaciones en las capacidades empresariales generan un nuevo enfoque holístico que da soporte a las micro y pequeñas empresas, mediante incentivos para formar redes de trabajo entre distintos tipos de actores económicos tanto empresariales como institucionales, cada una con objetivos específicos en el desarrollo de sus recursos y capacidades.

Limitaciones y recomendaciones para futuras investigaciones

Se reconoce que la investigación tuvo varias consideraciones que pueden limitar los resultados conseguidos con la misma. La naturaleza social, la interpretación y la generalización de los resultados son aspectos que confinan las implicaciones de la tesis doctoral, de forma teórica, metodológica y empírica; éstas se presentan a continuación:

- 1) La carencia de literatura en cuanto a perspectivas o enfoques que parten de la Teoría Neoinstitucional que se relacionen con el desarrollo empresarial es escasa en México, y hasta donde se ha podido consultar, en Aguascalientes no existe. De tal razón, la decisión de fundamentar teóricamente el problema de investigación en la región a partir de una prueba piloto se hizo evidente. Aunque esta prueba arrojó evidencia suficiente para plantear la problemática a nivel municipal, es necesario mencionar que hay una limitación teórica-empírica sobre el problema de investigación que ya se ha analizado en otros lugares del mundo, los cuales se han detallado anteriormente por muchos autores en estudios específicos.
- 2) La población analizada fue sólo llevada en una ciudad; para posteriores análisis es necesario extender o replicar el estudio a nivel estatal o nacional, con el fin de aseverar los efectos que tiene los aspectos institucionales sobre los factores que afectan el comportamiento de las empresas. En este rubro, para siguientes estudios es necesario considerar otro sujeto de estudio, como las comisiones legislativas encargadas de desarrollar políticas públicas enfocadas a las empresas, para tener una

CONCLUSIONES

perspectiva completa de los aspectos institucionales; de igual forma, complementar el análisis de las redes con un método multi-participante considerando los demás actores económicos: representantes de las universidades con las empresas, encargados de gremios de empresas e instituciones bancarias.

- 3) Si bien el método más utilizado para recolectar información es la aplicación de cuestionarios, el carácter subjetivo de la mayoría de las variables utilizadas —a pesar de ser sometidas a pruebas de fiabilidad y validez— tienen un cierto grado de limitaciones propias, porque se confía plenamente en la respuesta del encuestado. La propuesta principal es considerar para posteriores estudios la diversificación de metodologías para el levantamiento de información, así como la estructuración de diferentes dimensiones que permitan analizar el ambiente institucional desde una perspectiva global.
- 4) El uso de las ecuaciones estructurales es una herramienta que se ha utilizado para el análisis de las relaciones existentes entre variables, comúnmente, de las ciencias sociales en los últimos años; sin embargo, su utilización debe ser complementada con otras herramientas estadísticas que también analicen los efectos que tiene una variable con otra para que corroboren la influencia de los aspectos institucionales en el comportamiento real de las micro y pequeñas empresas. La principal justificación de utilizar las ecuaciones estructurales es la validez de la escala, la cual fue apenas aceptable; un aspecto relevante en esto fue la cantidad de casos analizados; si se incrementara el tamaño de muestra, seguramente se habría obtenido mejor ajuste. Sin embargo, es necesario establecer que los resultados se ven influidos cuando las variables están correlacionadas, este hecho, puede ser un aspecto a malinterpretar por parte del investigador porque las implicaciones que tiene que aseverar sin discriminar las generalidades aumenta las probabilidades de cometer un error tipo II. Asimismo, lo más idóneo después de establecer un modelo que represente la realidad es contrarrestar los resultados de forma cualitativa, para examinar, a través del análisis del discurso, el proceder de los empresarios en situaciones del entorno institucional que enfrentan día a día. Un enfoque cualitativo complementa las conclusiones conseguidas a partir del método cuantitativo.

CONCLUSIONES

- 5) Las variables observables no consideradas en el modelo final son importantes para determinar los aspectos institucionales: la experiencia y la reacción en oportunidades de negocio; son fuerzas institucionales que no fueron significativas para la determinación de las redes de trabajo y la orientación emprendedora, sin embargo, diversos autores han determinado que es esencial el conocimiento previo experimental que han tenido las micro y pequeñas empresas en sus investigaciones (Danis *et al.*, 2011; De Clercq *et al.*, 2010; Roxas y Chadee, 2013; Stenholm *et al.*, 2013).

Las conclusiones y las limitaciones anteriormente señaladas abren nuevas líneas de investigación que pueden ser estudiadas para contribuir al desarrollo de ambientes institucionales óptimos para las empresas; éstas se muestran enseguida:

1. Un hecho que ha surgido como una posible nueva línea de investigación es la vinculación de la orientación emprendedora y las redes de trabajo a través de la perspectiva institucional, con el fin de determinar cómo la orientación estratégica afecta las redes de trabajo que las empresas establecen con los demás y cómo las instituciones son un soporte necesario para crear las condiciones que construyan y detonen la competitividad desde el nivel micro al nivel macro. La incertidumbre actual presente en el entorno institucional limita, a diferentes escalas, las posturas estratégicas de las empresas; las respuestas que éstas den, definen su rol en el desarrollo económico de la región.
2. El poco conocimiento que existe en México sobre los aspectos institucionales de la importancia que tienen para la creación y perfeccionamiento de políticas públicas que atañen al sector empresarial, sobre todo en el rol que tiene la aplicación de la ley de forma imparcial en el desarrollo de las empresas. Los efectos más fuertes recayeron en las redes de trabajo, por lo que es un punto clave en el que debe hacerse una medición adecuada del impacto directo de cada variable observable.
3. Se requieren estudios que se enfoquen en efectos longitudinales para analizar el efecto en picos del tiempo, que son influenciados por factores no considerados como los políticos y que llegan a afectar la percepción de los posibles encuestados. Investigaciones así pueden develar hallazgos contingentes que relacionasen a los

CONCLUSIONES

actores económicos de distinta manera, debido a que como se expresó en los resultados, las redes con instituciones de gobierno tuvieron valores amplios que en picos como éstos pueden ser reducidos por lo realizado en campañas políticas.

4. Se necesitan trabajos que incorporen al perfil de la empresa o de los dueños, variables moderadoras de carácter descriptivo como: antigüedad, tamaño de empresa, género, edad, experiencia y razón principal por la que se ha creado el negocio, para reconsiderar la influencia de los aspectos institucionales a mayor escala. El analizar estas variables pueden revelar efectos que no se alcanzaron a revisar a detalle en los resultados conseguidos.
5. De la misma manera, el modelo ajustado obtenido provee una retroalimentación acerca del comportamiento de las empresas influenciado por el entorno institucional; por esta razón, es conveniente que se mejore la adopción de diferentes enfoques que analicen los costos de transacción que existen en la región, con el fin de adquirir nuevo conocimiento para ser analizado y puesto a disposición de los generadores de políticas públicas.
6. Además, se espera que las conclusiones surgidas de este estudio inciten a ser complementadas con investigaciones más profundas que inquieren en cada rol que tienen los aspectos institucionales.
7. Los aspectos normativo y cognitivo se comportan de manera distinta a los regulativos (D. Ali, 2015; Ntayi *et al.*, 2013; Volchek *et al.*, 2015); por ello, cuando se cuente con información necesaria de la configuración institucional presente, sería conveniente desarrollar un marco que funja como herramienta para los arreglos institucionales; así los diseñadores de políticas tendrían un enfoque sobre el cual elaborar nuevas regulaciones que proporcionen equidad, protección, confianza y conocimiento empresarial.

Referencias

- Acemoglu, D. (2010). Institutions, Factor Prices and Taxation: Virtues of Strong States. *Sitio web del National Bureau of Economic Research*. <http://www.nber.org/papers/w15693.pdf>
- Acemoglu, D. y Robinson, J. (2013). *Por qué fracasan los países*. México: Paídos.
- Acemoglu, D. y Robinson, J. y Verdier, T. (2012). Can't we all more like scandinavians? Asymmetric growth and institutions in an interdependent world. *Sitio web del National Bureau of Economic Research*. <http://www.nber.org/papers/w18441.pdf>
- Aguilar-Barojas, S. (2005). Fórmulas para el cálculo de la muestra en investigaciones de salud. *Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal*, 11(1-2), 333-338.
- Ahlstrom, D. y Bruton, G. (2010). Rapid Institutional Shifts and the Co-evolution of Entrepreneurial Firms in Transition Economies. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(3), 531-554.
- Ali, A. (2012). *On the Structure and Internal Mechanisms of Business Incubators: A Comparative Case Study*. Irlanda: DCU Business School, Dublin City University.
- Ali, D. (2015). The effects of demographic, cognitive and institutional factors on development of entrepreneurial intention: Toward a socio-cognitive model of entrepreneurial career. *Journal of International Entrepreneurship*, 13, 452-476.
- Altenburg, T. y Schmitz, H. y Stamm, A. (2007). Breakthroug? China's and India's Transition from Production to Innovation. *World Development*, 36(2), 325-344.
- Álvarez, M. y Durán, J. (2009). *Manual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa: Una contribución a la mejora de los sistemas de información y el desarrollo de las políticas públicas*. El Salvador: Deutsche Gesellschaft.
- Álvarez, S. y Busenitz, L. (2006). El entrepreneurship de la teoría basada en los recursos *Entrepreneurship: conceptos, teoría y perspectiva* (pp. 192-212). España: Fundación Bancaja.
- Ambler, T. (2014). Small firms and the EU: Curate's Exports. *Sitio web del Adam Smith Institute*. <http://www.adamsmith.org/research/think-pieces/small-firms-and-the-eu-curate-s-exports/#more-24977>
- Anderson, J. y Gerbing, D. (1988). Structural Equation Modeling in Practice: A Review and Recommended Two-Step Aproach. *Psychological Bulletin*, 103(3), 411-423.

REFERENCIAS

- Aoki, M. (2011). Institutions as cognitive media between strategic interactions and individual beliefs. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 79(1/2), 20-34.
- Aragón, A. y Rubio, A. (2005). Factores explicativos del éxito competitivo: el caso de las PYMEs del estado de Veracruz. *Contaduría y Administración*(216), 34-69.
- Aragón, A. y Rubio, A. y Serna, A. M. y Chablé, J. J. (2010). Estrategia y competitividad empresarial: Un estudio en las MIPYMES de Tabasco. *Investigación y Ciencia*, 18(47), 4-12.
- Arámbula, H. y Gómez, D. (1993). La economía de los costos de transacción. Una explicación alternativa para el estudio de las organizaciones. *Gestión y política pública*, 2(2), 315-336.
- Arzubiaga, U. y Iturralde, T. y Maseda, A. (2012). La medición de la Orientación Emprendedora en las empresas familiares: una revisión crítica de la literatura. *Revista de Empresa Familiar*, 2(2), 57-71.
- Avgerou, C. y Li, B. (2013). Relational and institutional embeddedness of Web-enabled entrepreneurial network: case studies of entrepreneurs in China. *Information Systems Journal*, 23(4), 329-350.
- Ayyagari, M. y Thorsten, B. y Asli, D.-K. (2003). e-Library: Small and Medium Enterprises across the Globe: A New Database. *sitio web de The World Bank*. <http://elibrary.worldbank.org/content/workingpaper/10.1596/1813-9450-3127>
- Bagley, C. (2006). What's law got to do with it: A systems approach to management. *Harvard Business School*. <http://www.hbs.edu/research/pdf/06-038.pdf>
- Baker, T. y Gedajlovic, E. y Lubatkin, M. (2005). A framework for comparing entrepreneurship processes across nations. *Journal of International Business Studies*, 36, 492-504.
- Banco Mundial. (2015a). Ranking del estudio Doing Business 2015. *Sitio web de Doing Business*.
- Banco Mundial. (2015b). Ranking del estudio Doing Business en México. *Sitio web de Doing Business*. <http://espanol.doingbusiness.org/Rankings/mexico/>
- Barney, J. (1986). Strategic Factor Markets: Expectations, luck, and business strategy. *Management Science*, 32(10), 1231-1241.
- Barney, J. (1988). Returns to bidding firms in mergers and acquisitions: Reconsidering the relatedness hypothesis. *Strategic Management Journal*, 9, 71-78.
- Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120.
- Barney, J. y Wright, M. y Ketchen, D. (2001). The resource-based view of the firm: Ten years after 1991. *Journal of Management*, 27, 625-641.

REFERENCIAS

- Batjargal, B. y Hitt, M. y Tsui, A. y Arregle, J.-L. y Webb, J. y Miller, T. (2013). Institutional Polycentrism, Entrepreneurs' Social Networks, and New Venture Growth. *Academy of Management Journal*, 56(4), 1024-1049.
- Battilana, J. y Leca, B. (2009). The role of resources in institutional entrepreneurship: insights for an approach to strategic management that combines agency and institution. *Sitio web de la Faculty & Research de la Harvard Business School*. <http://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=24398>
- Battilana, J. y Leca, B. y Boxenbaum, E. (2009). How actors change institutions: Towards a theory of institutional entrepreneurship. *Sitio web de la Faculty & Research de la Harvard Business School*. <http://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=36607>
- Bentler, P. (2006). *EQS 6 Structural Equations Program Manual*. Encino, CA: Multivariate Software, Inc.
- Berrone, P. y Gertel, H. y Giuliadori, R. y Bernard, L. y Meiners, E. (2014). Determinants of Performance in Microenterprises: Preliminary Evidence from Argentina. *Journal of Small Business Management*, 477-500.
- Bjornskov, C. y Dreher, A. y Fischer, J. (2010). Formal institutions and subjective well-being: Revisiting the cross-country evidence. *European Journal of Political Economy*, 26(4), 419-430.
- Bollen, K. (1989). *Structural Equations with Latent Variables*. CA: Wiley.
- Boso, N. y Story, V. y Cadogan, J. (2013). Entrepreneurial orientation, market orientation, network ties, and performance: Study of entrepreneurial firms in a developing economy. *Journal of Business Venturing*, 28, 708-727.
- Bowen, H. y De Clercq, D. (2008). Institutional context and the allocation of entrepreneurial effort. *Journal of International Business Studies*, 39, 747-767.
- Bresser, R. y Millonig, K. (2003). Institutional Capital: Competitive Advantage in Light of the New Institutionalism in Organization Theory. *Schmalenbach Business Review*, 55, 220-241.
- Bruton, G. y Ahlstrom, D. y Li, H.-L. (2010). Institutional Theory and Entrepreneurship: Where are we now and Where do we need to move in the future? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(3), 421-440.
- Buchanan, J. (1999). *The Collected Works of James M. Buchanan Volume 1: The Logical Foundations of Constitutional Liberty*. Estados Unidos de América: Liberty Fund, Inc.
- Burt, R. (1993). The social structure of competition. *Exploration in economic sociology*, 65, 57-91.
- Burt, R. (1997). The Contingent Value of Social Capital. *Administrative Science Quarterly*, 42(2), 339-365.

REFERENCIAS

- Busenitz, L. y Gómez, C. y Spencer, J. (2000). Country institutional profiles: Unlocking entrepreneurial phenomena. *Academy of Management Journal*, 43(5), 994-1003.
- Byrne, B. (2008). *Structural equation modeling with EQS: basic concepts, applications, and programming*. New Jersey, USA: Taylor & Francis.
- Camisón, C. y Lucio, J. J. (2010). La competitividad de las PYMES españolas ante el reto de la globalización. *Economía industrial*, 375, 19-40.
- Carmen, Y. (2010). Modelo de la estrategia competitiva desde la perspectiva de los recursos y capacidades organizacionales. In E. Carmona (Ed.), *De la Educación a la Gestión Organizacional* (pp. 277-318). México: Instituto Tecnológico de Aguascalientes.
- Casablanca, C. (2011). *Recursos y Capacidades, Factores Institucionales y resultados de las universidades públicas catalanas: Una propuesta de marco conceptual y exploración de sus constructos*. España: Universitat Autònoma de Barcelona.
- Cayo, L. (2013). *Efectos Económicos de la Aplicación de los Impuestos directos e indirectos en las PYMES del Cantón Latacunga; Periodo 2008-2010*. Ecuador: Escuela Politécnica del Ejército Extensión Latacunga.
- Cook, K. (1977). Exchange and Power in Networks of Interorganizational Relations. *The Sociological Quarterly*, 18, 62-82.
- Covarrubias, I. (2011). Emprendedores y Empresarios: un enfoque institucional. *Contribuciones a la Economía*. Retrieved from Eumed website:
- Coviello, N. y Munro, H. (1995). Growing the entrepreneurial firm: networking for international market development. *European Journal of Marketing*, 29(7), 49-61.
- Covin, J. y Green, K. y Slevin, D. (2006). Strategic Process Effects on the Entrepreneurial Orientation-Sales Growth Rate Relationship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(1), 57-81.
- Covin, J. y Slevin, D. (1989). Strategic Management of Small Firms in Hostile and Benign Environments. *Strategic Management Journal*, 10, 75-87.
- Covin, J. y Slevin, D. (1991). A Conceptual Model of Entrepreneurship as Firm Behavior. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(1), 7-25.
- Covin, J. y Wales, W. (2011). The Measurement of Entrepreneurial Orientation. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 36(4), 677-702.
- Cupani, M. (2012). Análisis de Ecuaciones Estructurales: conceptos, etapas de desarrollo y un ejemplo de aplicación. *Revista Tesis*(1), 186-199.
- Chadee, D. y Roxas, B. (2013). Institutional environment, innovation capacity and firm performance in Russia. *Critical Perspectives on International Business*, 9(1/2), 19-39.

REFERENCIAS

- Danis, W. y De Clercq, D. y Petricevic, O. (2011). Are social networks more important for new business activity in emerging than developed economies? An empirical extension. *International Business Review*, 20, 394-408.
- Davis, G. F. y Cobb, J. A. Chapter 2 Resource dependence theory: Past and future *Stanford's Organization Theory Renaissance, 1970–2000* (pp. 21-42).
- De Clercq, D. y Danis, W. y Dakhli, M. (2010). The moderating effect of institutional context on the relationship between associational activity and new business activity in emerging economies. *International Business Review*, 19, 85-101.
- De Clercq, D. y Meuleman, M. y Wright, M. (2012). A cross-country investigation of micro-angel investment activity: The roles of new business opportunities and institutions. *International Business Review*, 21, 117-129.
- De la Cruz, I. (2008). *Capacidades gerenciales y funcionales y ventaja competitiva desde la perspectiva de la visión basada en recursos para el sector comercial de distribución de equipo multifuncional en México*. México: Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey.
- De Soto, H. (1987). *El Otro Sendero*. Perú: Diana.
- Delgado, M. y Porter, M. y Scott, S. (2012). Clusters, Convergence, and Economic Performance. *NBER Working Paper Series*.
- Deligonul, S. y Elg, U. y Cavusgil, E. y Ghauri, P. (2013). Developing strategic supplier networks: An institutional perspective. *Journal of Business Research*(66), 506-515.
- Desai, M. y Gompers, P. y Lerner, J. (2003). Institutions, Capital Constraints and Entrepreneurial Firms Dynamics: Evidence from Europe. *Sitio web del National Bureau of Economic Research*. <http://www.nber.org/papers/w10165.pdf>
- Diamantopoulos, A. y Siguaw, J. (2000). *Introducing LISREL, A guide for the Uninitiated*. Suiza: SAGE Publications Ltd.
- DOF: 29/12/2010 (2010).
- Dickson, P. y Weaver, M. (2008). The role of the institutional environment in determining firm orientations towards entrepreneurial behavior. *International Entrepreneurship and Management Journal*(4), 467-483.
- DiMaggio, P. y Powell, W. (1983:148). The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review*, 48(2), 147-160.
- Dobson, W. y Safarian, A. (2008). The transition from imitation to innovation: An enquiry into China's evolving institutions and firm capabilities. *Journal of Asian Economics*, 19, 301-311.
- Duygulu, E. (2008). Institutional Profiles and Entrepreneurship Orientation: A Case of Turkish Graduate Students. <http://mpira.ub.uni-muenchen.de/7247/>

REFERENCIAS

- Dwairi, M. y Akour, I. (2014). THE MODERATING ROLE OF COUNTRY INSTITUTIONAL PROFILE ON THE ENTREPRENEURIAL ORIENTATION PERFORMANCE RELATIONSHIPS IN THE SERVICE INDUSTRY. *International Journal of Business, Marketing, & Decision Science*, 7(1), 80-94.
- Eskridge, W. (1988). Politics Without Romance: Implications of Public Choice Theory for Statutory Interpretation. *Faculty Scholarship Series*, 275-338.
- Estrada, F. (2008). Economía y racionalidad de las organizaciones. *Revista de Estudios Sociales*(31), 84-103.
- Estrada, J. (2007). Aprendizaje y desarrollo económico en Corea del Sur, 1960-2004 *Agenda para el desarrollo. Desarrollo económico: estrategias exitosas* (pp. 17-43). México: Porrúa.
- Eunni, R. y Manolova, T. (2012). Are the BRIC economies entrepreneur-friendly? An Institutional Perspective. *Journal of Enterprising Culture*, 20(2), 171-202.
- European Commision. (2010). Eurostat: Small and medium-sized enterprises (SMEs) *sitio web de Eurostat*.
- Fajnzylber, P. y Maloney, W. y Montes-Rojas, G. (2011). Does formality improve micro-firm performance? Evidence from the Brazilian SIMPLES program. *Journal of Development Economics*, 94(2), 262-276.
- FCCYT. (2009). Catálogo de Programas para el Fomento Empresarial 2009 *sitio web de FCCYT: Foro Consultivo de Ciencia y Tecnología*.
- FCCYT. (2010). Catálogo de Programas para el Fomento Empresarial y la Vinculación *sitio web de FCCYT: Foro Consultivo de Ciencia y Tecnología*.
- FCCYT. (2011). Catálogo de Programas para el Fomento Empresarial y la Vinculación 2011 *sitio web de FCCYT: Foro Consultivo de Ciencia y Tecnología*.
- FCCYT. (2012). Catálogo de Programas para el Fomento Empresarial y la Vinculación *sitio web de FCCYT: Foro Consultivo de Ciencia y Tecnología*.
- FCCYT. (2013). Catálogo de Programas para el Fomento Empresarial y la Vinculación *sitio web de FCCYT: Foro Consultivo de Ciencia y Tecnología*.
- Feria Cruz, M. (2009). *Las instituciones públicas y privadas en Aguascalientes: mitos y realidades. Un estudio de las capacidades de innovación*. Paper presented at the Sistemas de Innovación para la Competitividad, México.
- Feria Cruz, M. (2010). *Entre el discurso y la realidad. Un estudio de capacidades de innovación en el clúster del transporte en Aguascalientes*. Paper presented at the Desarrollo de capacidades tecnológicas en el sector empresarial, cultura e instituciones. SINNCO 2010, México.
- Feria Cruz, M. y Herrera Estrada, S. y Rodríguez Esquivel, M. A. (2012). Las relaciones de proveedores como estrategia de integración para elevar la innovación y competitividad del ramo automotriz en Aguascalientes.

REFERENCIAS

- Fernández-Mesa, A. y Alegre-Vidal, J. y Chiva-Gómez, R. (2012). Orientación Emprendedora, Capacidad de Aprendizaje Organizativo y Desempeño Innovador. *Journal of Technology Management & Innovation*, 7(2), 157-170.
- Ferreira, J. y Garrido, S. y Fernández, R. (2011). Contribution of Resource-Based View and Entrepreneurial Orientation on Small Firm Growth. *Cuadernos de Gestión*, 11(1), 95-116.
- Ferri, E. y Urbano, D. (2011). *Social Entrepreneurship and Environmental Factors: A cross-country comparison*. España: Universitat Autònoma de Barcelona.
- Fogel, G. (2001). An Analysis of Entrepreneurial Environment and Enterprise Development in Hungary. *Journal of Small Business Management*, 39(1), 103-109.
- Fornell, C. y Larcker, D. (1981). Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50.
- Forrest, J. (1990). Strategic Alliances and the Small Technology-Based Firm. *Journal of Small Business Management*, 28(3), 37-45.
- Franco, M. y Urbano, D. (2007). Factores determinantes del éxito de las PYMES en Colombia. *Sitio web de la Universidad Autònoma de Barcelona*. <http://idem.uab.es/treballs%20recerca/Monica%20Franco.pdf>
- Frazier, B. (2000). *The Influence of Network characteristics on Information Access, Marketing Competence and Perceptions of Performance in Small Rural Businesses*. E.U.A: Michigan State University.
- Gartner, W. (1985). A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation. *Academy of Management*, 10(4), 696-706.
- Geels, F. (2014). Reconceptualising the co-evolution of firms-in-industries and their environments: Developing an inter-disciplinary Triple Embeddedness Framework. *Research Policy*(43), 261-277.
- Glaeser, E. y La Porta, R. y Lopez-De-Silanes, F. y Shleifer, A. (2004). Do Institutions Cause Growth? *Journal of Economic Growth*, 9(3), 271-303.
- Global Entrepreneurship Monitor. (2014). Monitor Global de la Actividad Emprendedora. México 2013. *Sitio web de GEM*. <http://www.gemconsortium.org/docs/3368/gem-mexico-2013-report>
- Plan Nacional de Desarrollo (2013).
- Gómez-Haro, S. y Aragón-Correa, J. A. y Cordón-Pozo, E. (2015). Differentiating the effects of the institutional environment on corporate entrepreneurship. *Management Decision*, 49(10), 1677-1693.
- Gómez, E. (2008). *Orientación al Mercado, Capacidades Empresariales y resultados en las PYMES de nueva creación*. España: Universidad Autònoma de Barcelona.

REFERENCIAS

- Gómez, L. y Martínez, J. y Arzuza, M. (2006). Política pública y creación de empresas en Colombia. *Pensamiento y Gestión*(21), 1-25.
- Gómez Villanueva, J. (2008). *Orientación al Mercado, Capacidades empresariales y Resultados en las PYMES de nueva creación*. España: Universitat Autònoma de Barcelona.
- González, J. (2007). Transformación económica institucional reciente de la República Popular China *Agenda para el desarrollo. Desarrollo económico: estrategias exitosas* (pp. 107-121). México: Porrúa.
- González, L. (2011). Vinculación Universidad-Empresa como desarrollo integral de la MIPYME para fortalecer la competitividad y el sistema de innovación regional en Jalisco 2° *Congreso Internacional sobre la MIPYME en México 2011. Memorias Magistrales* (pp. 33-55). México: Universidad del Valle de Atemajac.
- Green, K. y Covin, J. y Slevin, D. (2008). Exploring the relationship between strategic reactiveness and entrepreneurial orientation: The role of structure-style fit. *Journal of Business Venturing*, 23(3), 356-383.
- Guillén, M. (2002). Structural Inertia, Imitation, and Foreign Expansion: South Korean Firms and Business Groups in China. *Academy of Management*, 45(3), 509-525.
- Gulati, R. (1998). Alliances and Networks. *Strategic Management Journal*, 19, 293-317.
- Guo, H. y Tang, J. y Su, Z. (2013). To be different, or to be the same? The interactive effect of organizational regulatory legitimacy and entrepreneurial orientation on new venture performance. *Asia Pacific Journal of Management*, 31(3), 665-685. doi: 10.1007/s10490-013-9361-9
- Gupta, V. y Guo, C. y Canever, M. y Yim, H. y Sraw, G. y Liu, M. (2012). Institutional environment for entrepreneurship in rapidly emerging major economies: the case of Brazil, China, India, and Korea. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 1-18.
- Guth, W. y Ginsberg, A. (1990). Guest Editors' Introduction: Corporate Entrepreneurship. *Strategic Management Journal*, 11, 5-15.
- Gutiérrez, A. y Valencia, P. y Corral, E. (2010). *Impacto del IETU al Sector Comercio e Industria de medianas empresas en Baja California con relación a su productividad y competitividad*. Paper presented at the Memorias I Coloquio Competitividad y Capital Humano, México.
- Haggard, S. y Lee, J. y Noland, M. (2011). Working Paper: Integration in the Absence of Institutions: China-North Korea Cross-Border Exchange. *Sitio web de Peterson Institute for International Economics*. <http://www.piie.com/publications/wp/wp11-13.pdf>
- Hair, J. F. y Anderson, R. E. y Tatham, R. L. y Black, W. C. (2010). *Multivariate Data Analysis*. Englewood Cliffs: Prentice Hall.

REFERENCIAS

- Hansen, J. y Deitz, G. y Tokman, M. y Marino, L. y Weaver, M. (2011). Cross-national invariance of the entrepreneurial orientation scale. *Journal of Business Venturing*, 26, 61-78.
- Haveman, H. y Wang, Y. (2013). Going (More) Public: Institutional Isomorphism and Ownership Reform among Chinese Firms. *Management and Organization Review*, 9(1), 17-51. doi: 10.1111/more.12008
- Henisz, W. y Levitt, R. (2011). Regulative, Normative and Cognitive Institutional Supports for Relational Contracting in Infrastructure Projects. *Collaboratory for Research on Global Projects*.
https://gpc.stanford.edu/sites/default/files/wp055-1_0.pdf
- Henry, C. (2013). Entrepreneurship education in HE: are policy makers expecting too much? *Education + Training*, 55(8/9), 836-848.
- Henry, C. y Hill, F. y Leitch, C. (2006). Entrepreneurship education and training: can entrepreneurship be taught? Part I. *Education + Training*, 47(2), 98-111.
- Hernández, R. y Fernández, C. y Baptista, P. (2013). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw-Hill.
- Hoang, H. y Antoncic, B. (2003). Network-based research in entrepreneurship: A critical review. *Journal of Business Venturing*, 18, 165-187.
- Hodgson, G. (2001). El enfoque de la economía institucional. *Análisis Económico*, 16(33), 3-41.
- Hoskisson, R. y Eden, L. y Lau, C. M. y Wright, M. (2000). Strategy in Emerging Economies. *Academy of Management Journal*, 43(3), 249-267.
- Hsieh, C. y Klenow, P. (2012). The Life Cycle of Plants in India and Mexico. *NBER Working Paper Series*. www.nber.org/papers/w18133
- Huerta, P. y Navas, J. y Almodóvar, P. (2004). La diversificación desde la Teoría de Recursos y Capacidades. *Cuadernos de Estudios Empresariales*(14), 87-104.
- Hult, T. y Hurley, R. y Knight, G. (2004). Innovativeness: Its antecedents and impact on business performance. *Industrial Marketing Management*, 33(5), 429-438.
- Human, S. y Provan, K. (1996). External Resource Exchange and Perceptions of Competitiveness within Organizational Networks: An Organizational Learning Perspective *Frontiers of Entrepreneurship Research*. EUA: BABSON College.
- INEGI. (2013a). Análisis de la demografía de los establecimientos 2012 *sitio web de INEGI*.
- INEGI. (2013b). Banco de Información INEGI *sitio web de INEGI*.
- INEGI (Producer). (2014). Encuestas en Hogares. Micronegocios. *Sitio Web del Instituto Nacional de Estadística y Geografía*. Retrieved from

REFERENCIAS

- <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/encuestas/hogares/modulos/enamin/default.aspx>
- INEGI. (2015). Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Series Unificadas. *sitio web de INEGI*.
<http://www3.inegi.org.mx/sistemas/tabuladosbasicos/tabdirecto.aspx?s=est&c=29188>
- Ingram, P. y Silverman, B. (2002). Introduction: The New Institutionalism in Strategic Management *The New Institutionalism in Strategic Management* (pp. 1-30). United Kingdom: Elsevier Science.
- Instituto Mexicano de la Competitividad. (2014). Índice de Competitividad Internacional 2014. *Sitio web de IMCO*.
<http://imco.org.mx/competitividad/indice-global-de-competitividad-2014-2015-via-wef/>
- Instituto Mexicano para la Competitividad. (2014). Índice de Competitividad Internacional 2014. *Sitio web de IMCO*.
<http://imco.org.mx/competitividad/indice-global-de-competitividad-2014-2015-via-wef/>
- Ioannis, I. y Serafeim, G. (2012). What drives corporate social performance? *Sitio web de Faculty & Research de la Harvard Business School*.
http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/JIBS-2180-2011-01-OM.SSRN_32b9f097-affe-4e75-b02e-548f16e9bea0.pdf
- Iyigun, M. y Rodrik, D. (2004). On the efficacy of reforms: Policy tinkering, institutional change, and entrepreneurship. *Sitio web del National Bureau of Economics Research*. <http://www.nber.org/papers/w10455.pdf>
- Jansson, H. y Johanson, M. y Ramström, J. (2007). Institutions and business networks: A comparative analysis of the Chinese, Russian, and West European markets. *Industrial Marketing Management*, 36, 955-967. doi: 10.1016/j.indmarman.2007.05.013
- Jaramillo, J. L. y Morales, J. y Escobedo, J. y Ramos, J. (2013). Factores que influyen para el emprendimiento de microempresas agropecuarias en el Valle de Puebla, México. *Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas*(5), 925-937.
- Jennings, D. y Greenwood, R. y Lounsbury, M. y Suddaby, R. (2013). Institutions, entrepreneurs, and communities: A special issue on entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 28(1), 1-9.
- Jones, C. y English, J. (2004). A contemporary approach to entrepreneurship education. *Education + Training*, 46(8/9), 416-423.
- Jones, J. (2009). Solutions: Revitalizing American entrepreneurship. *Sitio web de la Hoover Institution*.
<http://www.hoover.org/search?keyword=institutions%20entrepreneurship>
- Jones, J. (2010). Start-Ups to the Rescue. *Sitio web de la Hoover Institution*.
<http://www.hoover.org/research/start-ups-rescue>

REFERENCIAS

- Jyh-Fu, D. y Pak, A. (2016). The variable effects of dynamic capability by firm size: the interaction of innovation and marketing capabilities in competitive industries. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 12, 115-130.
- Kelliher, F. y Reinl, L. (2009). A resource-based view of micro-firm management practice. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 16(2), 521-532.
- Kets de Vries, M. (1977). The Entrepreneurial personality: A Person at the crossroads. *Journal of Management Studies*, 14(1), 34-57.
- Kets de Vries, M. (1985). The dark side of entrepreneurship. *Harvard Business Review*, 63(6), 160-167.
- Koll, E. (2009). Financial networks and informal banking in China: Pawnshops to private equity. *Sitio web de la Faculty & Research de la Harvard Business School*. <http://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=36810>
- Kostova, T. (1999). Transnational Transfer of Strategic Organizational Practices: A Contextual Perspective. *Academy of Management Review*, 24(2), 308-324.
- Kostova, T. (1999:314). Transnational Transfer of Strategic Organizational Practices: A Contextual Perspective. *Academy of Management Review*, 24(2), 308-324.
- Kostova, T. y Roth, K. (2002). Adoption of an Organizational practice by subsidiaries of multinational corporations: Institutional and Relational Effects. *Academy of Management*, 45(1), 215-233.
- Koufteros, X. y Babbar, S. y Kaighobadi, M. (2009). A paradigm for examining second-order factor models employing structural equation modeling. *International Journal of Production Economics*(120), 633-652.
- Lang, R. y Fink, M. y Kibler, E. (2014). Understanding place-based entrepreneurship in rural Central Europe: A comparative institutional analysis. *International Small Business Journal*, 32(2), 204-227.
- Lau, C. M. y Bruton, G. (2011). Strategic orientations and strategies of high technology ventures in two transition economies. *Journal of World Business*, 46, 371-380.
- Lerner, J. y Tag, J. (2013). Institutions and venture capital. *Sitio web de la Faculty & Research de la Harvard Business School*. <http://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=44767>
- Levie, J. y Autio, E. (2011). Regulatory Burden, Rule of Law, and Entry of Strategic Entrepreneurs: An International Panel Study. *Journal of Management Studies*, 1392-1419.
- Leyden, D. y Link, A. y Siegel, D. (2014). A theoretical analysis of the role of social networks in entrepreneurship. *Research Policy*, 63, 1157-1163.

REFERENCIAS

- Li, Y. y Zahra, S. (2012). Formal institutions, culture, and venture capital activity: A cross-country analysis. *Journal of Business Venturing*, 27, 95-111.
- Lin, Z. y Peng, M. y Yang, H. y Li Sun, S. (2009). How do networks and learning drive M&As? An Institutional comparison between China and the United States. *Strategic Management Journal*, 30, 1113-1132.
- Littunen, H. (2000). Networks and Local Environmental Characteristics in the Survival of New Firms. *Small Business Economics*, 15, 59-71.
- López-Zafra, E. (2010). Comportamiento del Consumidor: Aportaciones de la Psicología. *INFOCOP*, 19-23.
- Lumpkin, G. T. y Dess, G. (1996). Clarifying the Entrepreneurial Orientation Construct and Linking it to Performance. *Academy of Management Review*, 21(1), 135-172.
- Lumpkin, G. T. y Dess, G. (2001). Linking two dimensions of entrepreneurial orientation to firm performance: The moderating role of Environmental and Industry lyfe cycle. *Journal of Business Venturing*, 16, 429-451.
- Lunes 1 de octubre de 2007. (2007). *Normateca*. http://www.normateca.gob.mx/Archivos/34_D_1362_03-10-2007.pdf
- Manolova, T. y Rangamohan, E. y Gyoshev, B. (2008). Institutional Environments for Entrepreneurship: Evidence from Emerging Economies in Eastern Europe. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 32(1), 203-218. doi: 10.1111/j.1540-6520.2007.00222.x
- Masakure, O. y Henson, S. y Cranfield, J. (2009). Performance of microenterprises in Ghana: a resource-based view. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 16(3), 466-484.
- Mayer, E. y Urbano, D. (2010). *El fomento de la creación de empresas desde la universidad mexicana: El caso de la Universidad Autónoma de Tamaulipas*. España: Universitat Autònoma de Barcelona.
- McKenzie, D. y Woodruff, C. (2006). Do Entry Costs Provide an Empirical Basis for Poverty Traps? Evidence from Mexican Microenterprises. *Banco Mundial*. <http://siteresources.worldbank.org/INTMACRO/Resources/mckenzie.pdf>
- Méndez, J. (2006). *Fundamentos de economía*. México: Mc Graw Hill.
- Merz, R. y Sauber, G. (1995). Profiles of Managerial Activities in Small. *Strategic Management Journal*, 16(7), 551-564.
- Meyer, J. y Rowan, B. (1977). Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony. *American Journal of Sociology*, 83(2), 340-363.
- Miller, D. (1983). The correlates of Entrepreneurship in three types of firms. *Management Science*, 29(7), 770-791.

REFERENCIAS

- Miller, D. y Breton-Miller, I. (2011). Governance, Social Identity, and Entrepreneurial Orientation in Closely Held Public Companies. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 35(5), 1051-1076.
- Miller, D. y Kets de Vries, M. y Toulouse, J.-M. (1982). Top Executive Locus of Control and Its Relationship to Strategy-Making, Structure, and Environment. *Academy of Management Journal*, 25(2), 237-253.
- Miller, D. y Toulouse, J.-M. (1986). Chief Executive Personality and Corporate Strategy and Structure in Small Firms. *Management Science*, 32(11), 1389-1409.
- Mintzberg, H. (1973). Strategy-Making in Three Modes. *California Management Review*, 16(2), 44-53.
- Misangyi, V. y Weaver, G. y Elms, H. (2008). Ending Corruption: The Interplay Among Institutional Logics, Resources, and Institutional Entrepreneurs. *Academy of Management*, 33(3), 750-770.
- Moensted, M. (2010). Networking and Entrepreneurship in Small High-Tech European Firms: An Empirical Study. *International Journal of Management*, 27(1), 16-30.
- Nasra, R. y Dacin, T. (2010). Institutional Arrangements and International Entrepreneurship: The State as Institutional Entrepreneur. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 34(3), 583-609.
- Newbert, S. (2005). New firm formation: A dynamic capability perspective. *Journal of Small Business Management*, 43(1), 55-77.
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. UK: Cambridge University Press.
- North, D. (1994a). Economic Performance Through Time. *The American Economic Review*, 84(3), 359-368.
- North, D. (1994b). *Estructura y cambio en la historia económica*. España: Alianza.
- Ntayi, J. M. y Mutebi, H. y Kamanyi, S. y Byangwa, K. (2013). Institutional framing for entrepreneurship in sub-Saharan Africa: a case of Uganda. *World Journal of Entrepreneurship, Management and Sustainable Development*, 9(2/3), 133-154. doi: doi:10.1108/WJEMSD-01-2013-0016
- Nunnally, J. (2009). *Teoría Psicométrica*. México: Trillas.
- O'Shea, R. y Allen, T. y Chevalier, A. y Roche, F. (2005). Entrepreneurial orientation, technology transfer and spinoff performance of U.S. universities. *Research Policy*, 34(7), 994-1009.
- Oliver, C. (1997). Sustainable Competitive Advantage: Combining Institutional and Resource-Based Views. *Strategic Management Journal*, 19(9), 697-713.
- Ortega, D. y Kamiya, M. y Fagre, E., Stern, Mauricio. (2013). Políticas para el emprendimiento, el empleo y la productividad *Emprendimientos en América*

REFERENCIAS

- Latina: Desde la subsistencia hacia la transformación productiva* (pp. 203-269). Colombia: Corporación Andina de Fomento.
- Países BRICS: una nueva relación internacional. (2014). *Sitio web del Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación*. Retrieved from <http://www.exteriores.gob.es/Portal/es/PoliticaExteriorCooperacion/PaisesBRICS/Paginas/PaisesBRICSUnaNuevaRelacionInternacional.aspx>
- Pavón, L. (2010). *Financiamiento a las microempresas y las pymes en México (2000-2009)*. Chile: Naciones Unidas.
- Peng, M. (2003). Institutional Transitions and Strategic Choices. *Academy of Management*, 28(2), 275-296.
- Peng, M. y Luo, Y. (2000). Managerial Ties and Firm Performance in a Transition Economy: The Nature of a Micro-Macro Link. *Academy of Management Journal*, 43(3), 486-501.
- Peng, M. y Sun, S. y Pinkham, B. y Chen, H. (2009). The Institution-Based View as a Third Leg for a Strategy Tripod. *Academy of Management*, 23(3), 63-81.
- Peng, M. y Wang, D. y Jiang, Y. (2008). An institution-based view of international business strategy: a focus on emerging economies. *Journal of International Business Studies*, 39, 920-936.
- Peng, M. W. y Jiang, Y. (2010). Institutions Behind Family Ownership and Control in Large Firms. *Journal of Management Studies*, 47(2), 253-273. doi: 10.1111/j.1467-6486.2009.00890.x
- Pennington, M. y Bara, J. (2009). *Comparative Politics: Explaining Democratic Systems*. Los Angeles: SAGE.
- Peters, G. y Pierre, J. (1998). Institutions and Time: Problems of Conceptualization and Explanation. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 8(4), 565-583.
- Peterson Institute for International Economics (Producer). (2014). About the Peterson Institute for International Economics. *Sitio web de Peterson Institute for International Economics*. Retrieved from <http://piie.com/institute/aboutiie.cfm>
- Pfeffer, J. (1987). A resource dependence perspective on intercorporate relations. *Intercorporate relations: The structural analysis of business*, 25-55.
- Porter, M. (2013). *Ventaja Competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior*. México: Patria.
- Powers, J. y McDougall, P. (2005). University start-up formation and technology licensing with firms that go public: a resource-based view of academic entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 20(3), 291-311.
- Qin, W. y Shanxing, G. (2008). *Managerial Ties and Innovative Performance: An Open Innovation Perspective*. Paper presented at the Proceedings of the 7th International Conference on Innovation & Management, Japón.

REFERENCIAS

- Ragland, C. (2012). *Institutional Theory and Cross-National Differences in International Market Selection for Direct Selling*. (Doctor of Business Administration), Kennesaw State University, EUA.
- Roberts, P. y Greenwood, R. (1997). Integrating Transaction cost and Institutional Theories: Toward a Constrained-Efficiency Framework for understanding Organizational Design Adoption. *Academy of Management Review*, 22(2), 346-373.
- Rodrik, D. y Subramanian, A. y Trebbi, F. (2010). Institutions rule: The primacy of institutions over geography and integration in economic development. *Sitio web de Peterson Institute for International Economics*. <http://www.piie.com/publications/papers/subramanian0204.pdf>
- Rojas, L. y Rangel, P. (2009). *Estrategias internas y externas de las mujeres empresarias en Aguascalientes, para lograr que sobrevivan sus empresas*. Paper presented at the SinncO 2009: Cuarto Congreso Internacional de Sistemas de Innovación para la Competitividad: Hacia la Inteligencia Competitiva, México.
- Romero, I. (2006). Las PYME en la economía global. Hacia una estrategia de Fomento Empresarial. *Revista Latinoamericana de Economía*, 37(146), 31-50.
- Rosel, J. y Elosegui, E. (1991). Un modelo de ecuaciones estructurales para diseños en panel. *Psicothema*, 3(2), 433-442.
- Rowley, T. (1997). Moving beyond Dyadic Ties: A Network Theory of Stakeholder Influences. *Academy of Management Review*, 22(4), 887-910.
- Roxas, B. y Chadee, D. (2011). Impact of formal institutional environment on innovativeness and performance os SMEs in the Philippines. *sitio web de University of Southern Queensland*. <http://eprints.usq.edu.au/21315/>
- Roxas, B. y Chadee, D. (2013). Effects of formal institutions on the performance of the tourism sector in the Philippines: The mediating role of entrepreneurial orientation. *Tourism Management*, 37, 1-12.
- Ruiz-Ortega, M. J. y Parra-Requena, J. R. (2014). Environmental dynamism and entrepreneurial orientation. The moderating role of firm's capabilities. *Journal of Organizational Change Management*, 26(3), 475-493.
- Ruiz, M. y Pardo, A. y San-Martín, R. (2010). Modelos de Ecuaciones Estructurales. *Papeles del Psicólogo*, 31(1), 34-45.
- Saavedra, M. y Tapia, B. y Aguilar, M. (2013). El Impacto de las Políticas Públicas en la MIPYME mexicana. *Revista Digital Ciencias Administrativas*, 1(1), 1-19.
- Salter, P. (2014). Parliamentary Snapshot: MPs on Entrepreneurship. *Sitio web del Adam Smith Institute*. <http://www.adamsmith.org/wp-content/uploads/2014/08/Parliamentary-Snapshot-Final-v3.pdf>

REFERENCIAS

- Sambharya, R. y Musteen, M. (2014). Institutional environment and entrepreneurship: An empirical study across countries. *Journal of International Entrepreneurship*(12), 314-330.
- Sanguinetti, P. (2013). *Emprendimientos en América Latina: Desde la subsistencia hacia la transformación productiva*. Colombia: Corporación Andina de Fomento.
- Santizo, C. (2007). El Neoinstitucionalismo y las interacciones sociales. *Ide@s CONCYTEG*, 2(28), 742-751.
- Satorra, A. y Bentler, P. (1994). Corrections to Test Statistics and Standard Errors in Covariance Structura Analysis. In A. von Eye & C. Clogg (Eds.), *Latent Variables Analysis*. CA, USA: SAGE Publications.
- Sauerwald, S. y Peng, M. W. (2012). Informal institutions, shareholder coalitions, and principal–principal conflicts. *Asia Pacific Journal of Management*, 30(3), 853-870. doi: 10.1007/s10490-012-9312-x
- Scott, R. (2001). *Institutions and Organizations*. EUA: SAGE.
- Scott, R. (2008). Approaching adulthood: the maturing of institutional theory. *Theory adn Society*, 37(5), 427-442.
- Schermelleh-Engel, K. y Moosbrugger, H. y Müller, H. (2003). Evaluating the Fit of Structural Equation Models: Tests of Significance and Descriptive Goodness-of-Fit Measures. *Methods of Psychological Research Online*, 8(2), 23-74.
- Schott, T. y Wickstrom, K. (2016). Firms' innovation benefiting from networking and institutional support: A global analysis of antional and firm effects. *Research Policy*(45), 1233-1246.
- Secretaría de Economía. (2009). Evaluación Integral 2008-2009 del Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME) *sitio web de la Secretaría de Economía*.
- Secretaría de Economía. (2013). Transparencia: Secretaría de Economía.
- Secretaría de Economía (Producer). (2016). Agendas Sectoriales. Retrieved from <http://www.sistemaemprendedor.gob.mx/files/sectores/AGENDASSECTORIALES.pdf>
- Segars, A. y Grover, V. (1993). Re-Examining Perceived Ease of Use and Usefulness: A Confirmatory Factor Analysis.
- Serna, M. (2003). *Instituciones y Políticas Públicas en la Gestión de los Recursos Humanos de las Comunidades Autónomas*. Barcelona, España: Universitat Pompeu Fabra.
- Serrano, D. (2005). Análisis comparativo de la legislación de la pequeña y mediana empresa en México y Japón. *México y la Cuenca del Pacífico*, 8(25), 43-49.
- Shane, S. y Cable, D. (2002). Network ties, reputation and the financing of New Ventures. *Management Science*, 48(3), 364-381.

REFERENCIAS

- Shaw, E. (1999). Networks and their relevance to the Entrepreneurial/Marketing Interface: A Review of the Evidence. *Journal of Research in Marketing & Entrepreneurship*, 1(1), 24-40.
- Shepsle, K. y Weingast, B. (1981). Structure-induced equilibrium and legislative choice. *Public Choice*, 37(3), 503-519.
- Sigmund, S. y Semrau, T. y Wegner, D. (2015). Networking Ability and the Financial Performance of New Ventures: Moderating Effects of Venture Size, Institutional Environment, and Their Interaction. *Journal of Small Business Management*, 53(1), 266-283.
- Silva, M. y Araiza, Z. y Velarde, E. (2012). Bosquejo de los programas gubernamentales de apoyo a las Mipymes *Estrategias Administrativas en las Pymes* (pp. 209-231). México: Universidad Autónoma de Coahuila.
- Simon, H. (1958). Models of Man. *Journal of the American Statistical Association*, 53(282), 600-603.
- Skinner, S. y Gultinan, J. (1986). Extra-Network Linkages, Dependence, and Power. *Social Forces*, 64(3), 702-713.
- Slevin, D. y Terjesen, S. (2011). Entrepreneurial Orientation: Reviewing Three Papers and Implications for Further Theoretical and Methodological Development. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(5), 973-987.
- Smart, D. y Conant, J. (2011). Entrepreneurial Orientation, Distinctive Marketing Competences and Organizational Performance. *Journal of Applied Business Research*, 10(3), 28-38.
- Spence, M. (2007). Engines of Growth. *Sitio web de la Hoover Institution*. <http://www.hoover.org/research/engines-growth>
- Stam, W. y Elfring, T. (2008). Entrepreneurial Orientation and New Venture Performance: The Moderating Role of Intra and Extraindustry Social Capital. *Academy of Management Journal*, 51(1), 97-111.
- Stenholm, P. y Acs, Z. y Wuebker, R. (2013). Exploring country-level institutional arrangements on the rate and type of entrepreneurial activity. *Journal of Business Venturing*, 28, 176-193.
- Street, C. y Cameron, A.-F. (2007). External Relationships and the Small Business: A review of Small Business Alliance and Network Research. *Journal of Small Business Management*, 45(2), 239-266.
- Su, Z. y Xie, E. y Wang, D. (2013). Entrepreneurial Orientation, Managerial Networking, and Dew Venture Performance in China. *Journal of Small Business Management*, 1-21.
- Suárez, J. y Ibarra, S. (2002). La teoría de los recursos y las capacidades. Un enfoque actual en la estrategia empresarial. *Anales de estudios económicos y empresariales*(15), 63-89.

REFERENCIAS

- Subramanian, A. (2007). The Evolution of Institutions in India and its Relationship with Economic Growth. *Sitio web de Peterson Institute for International Economics*. <http://www.piie.com/publications/papers/subramanian0407b.pdf>
- Sukiassyan, G. y Nugent, J. (2008). Associations versus registration as alternative strategies of small firms. *Small Business Economics*, 31(2), 147-161.
- Szirmai, A. y Naudé, W. y Goedhuys, M. (2011). *Entrepreneurship, innovation, and economic development*: Oxford University Press.
- Tang, Z. y Hull, C. (2012). An Investigation of Entrepreneurial Orientation, Perceived Environmental Hostility, and Strategy Application among Chinese SMEs. *Journal of Small Business Management*, 50(1), 132-158.
- Teece, D. (2007). Explicating Dynamic Capabilities: The nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance. *Strategic Management Journal*, 28(13), 1319-1350.
- Teece, D. y Pisano, G. y Shuen, A. (1997). Dynamic Capabilities and Strategic Management. *Strategic Management Journal*, 18(7), 509-533.
- Tolbert, P. y David, R. y Sine, W. (2011). Studying Choice and Change: The Intersection of Institutional Theory and Entrepreneurship Research. *Organization Science*, 22(5), 1332-1344.
- Tonoyan, V. y Strohmeier, R. y Habib, M. y Perlitz, M. (2010). Corruption and Entrepreneurship: How Formal and Informal Institutions Shape Small Firm Behavior in Transition and Mature Market Economies. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(5), 803-832.
- Trevino, L. y Thomas, D. y Cullen, J. (2008). The three pillars of institutional theory and FDI in Latin America: An institutionalization process. *International Business Review*, 17, 118-133.
- Troilo, M. (2011). Legal institutions and high-growth aspiration entrepreneurship. *Economic Systems*, 35, 158-175.
- U. S. Small Business Administration. (2008). Firm Size Data *sitio web del U.S. Small Business Administration*.
- Ullman, J. (2006). Structural Equation Modeling: Reviewing the Basics and Moving Forward. *Journal of Personality Assessment*, 87(1), 35-50.
- Ullman, J. y Bentler, P. (2012). Structural Equation Modeling. In I. Weiner (Ed.), *Handbook of Psychology* (Vol. Second). USA: John Wiley & Sons, Inc.
- Urbano, D. y Álvarez, C. (2014). Institutional dimensions and entrepreneurial activity: an international study. *Small Business Economics*(42), 703-716.
- Urbano, D. y Vaillant, Y. y Toledano, N. (2007). Nuevas empresas e instituciones de apoyo: el caso de la promoción empresarial en los ámbitos rurales y urbanos de Cataluña. *Revista Española de Estudios Agrosociales*(214), 103-126.

REFERENCIAS

- Valdez, M. y Richardson, J. (2013). Institutional Determinants of Macro-level Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 1149-1175.
- Valdéz, T. y Silva, M. d. I. Á. y Carlos, C. y Araiza, X. (2014). La Cooperación Interempresarial en Microempresas de Aguascalientes. *Revista Global de Negocios*, 2(3), 1-14.
- Van Stel, A. y Carree, M. y Thurik, R. (2005). The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth. *Small Business Economics*, 24, 311-321.
- Van Stel, A. y Storey, D. y Thurik, R. (2007). The Effect of Business Regulations on Nascent and Young Business Entrepreneurship. *Small Business Economics*, 28, 171-186.
- Veciana, J. M. (2006). Creación de empresas como programa de investigación científica *Entrepreneurship: conceptos, teoría y perspectiva*. España: Fundación BANCAJA.
- Vega, A. (2007). Instituciones e institucionalismos: matices y precisiones de cuatro escuelas neoinstitucionales. *Ide@s CONCYTEG*, 2(28), 730-741.
- Vivanco, S. (2014). La cultura organizacional y la medición del rendimiento de las micro y pequeñas empresas. *Revista Iberoamericana de Ciencias*, 1(3), 209-230.
- Volchek, D. y Saarenketo, S. y Jantunen, A. (2015). Structural Model of Institutional Environment Influence on International Entrepreneurship in Emerging Economies. In S. Marinova (Ed.), *Institutional Impacts on Firm Internationalization* (pp. 190-216). UK: Palgrave Macmillan.
- Walter, A. y Auer, M. y Ritter, T. (2006). The impact of network capabilities and entrepreneurial orientation on university spin-off performance. *Journal of Business Venturing*, 21, 541-567.
- Web of Science. (2015). Informe de Citas. In C. c. año (Ed.).
- Wernerfelt, B. (1984). A Resource-Based View of the Firm. *Strategic Management Journal*, 5(2), 171-180.
- Wiklund, J. y Shepherd, D. (2003). Knowledge-Based Resources, Entrepreneurial Orientation, and the Performance of Small and Medium-Sized Businesses. *Strategic Management Journal*, 24, 1307-1314.
- Williamson, O. (2009). *Las Instituciones económicas del capitalismo*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Wills-Johnson, N. (2008). The networked firm: a framework for RBV. *Journal of Management Development*, 27(2), 214-224.
- Woolcock, M. (2001). Microenterprise and social capital: a framework for theory, research, and policy. *Journal of Socio-Economics*, 30(2), 193-198.

REFERENCIAS

- Wu, L.-Y. (2007). Entrepreneurial resources, dynamic capabilities and start-up performance of Taiwan's high-tech firms. *Journal of Business Research*, 60, 549-555.
- Yao, Y. (2002). Documento: SMEs in China: Efficiency, Job Creation and Constrains. *sitio web de The World Bank*. <http://info.worldbank.org/etools/docs/library/152375/SMEs%20China%20-%20Yao.pdf>
- Yazfanfar, D. (2013). Profitability determinants among micro firms: evidence from Swedish data. *International Journal of Managerial*, 9(2), 150-160.
- Yiu, D. y Lau, C. M. y Bruton, G. (2007). International venturing by emerging economy firms: the effects of firm capabilities, home country networks, and corporate entrepreneurship. *Journal of International Business Studies*, 38, 519-540.
- Ynzunza, C. y Izar, J. (2011a). Efecto de las estrategias competitivas y los recursos y capacidades orientados al mercado sobre el crecimiento de las organizaciones. *Contaduría y Administración*(231).
- Ynzunza, C. y Izar, J. (2011b). Efecto de las estrategias competitivas y los recursos y capacidades orientados al mercado sobre el crecimiento de las organizaciones. *Contaduría y Administración*, 58(1), 169-197.
- Yusuf, A. (2002). Environmental Uncertainty, The Entrepreneurial Orientation of Business Ventures and Performance. *International Journal of Commerce & Management*, 12(3-4), 83-103.
- Zafer, A. y Zehir, C. (2011). The harmonized effects of generic strategies and business capabilities on business performance. *Journal of Business Economics and Management*, 11(4), 689-711.
- Zahra, S. y Bogner, W. (1999). Technology Strategy and Software New Ventures' Performance: Exploring the moderating effect of the Competitive Environment. *Journal of Business Venturing*, 15, 135-173.
- Zahra, S. y Covin, J. (1995). Contextual Influence on the Corporate Entrepreneurship-Performance Relationship: A Longitudinal Analysis. *Journal of Business Venturing*, 10, 43-58.
- Zahra, S. y Garvis, D. (1996). International Corporate Entrepreneurship and Firm Performance: The Moderating Effect of International Environmental Hostility. *Journal of Business Venturing*, 15, 469-492.

ANEXOS

ANEXO A



Proyecto de Investigación: La Influencia de los Aspectos Institucionales en la Orientación Emprendedora y las Redes de las Micro y Pequeñas Empresas.



Estimado empresario pedimos su colaboración para responder la siguiente encuesta que se desprende de una investigación desarrollada por el **Doctorado en Ciencias Administrativas de la Universidad Autónoma de Aguascalientes**, la cual consiste en determinar los aspectos institucionales que tienen influencia en el grado de Orientación Emprendedora y las Redes de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Aguascalientes.

Por favor considere lo siguiente:

- La información que usted nos proporcione será tratada con absoluta confidencialidad.
- Es necesario especificar que este cuestionario no es un examen puesto que no existen respuestas correctas o incorrectas, la opinión es personal y confidencial con la finalidad de que las respuestas sean lo más cercanas a la experiencia de su empresa.
- Si está interesado en conocer los resultados generados de esta encuesta, favor de enviar un correo de solicitud a n.parga.montoya@gmail.com

BLOQUE 1. DATOS GENERALES DE LA EMPRESA

Nombre o razón social: _____			
Dirección: _____		Núm. _____	
Colonia: _____		Municipio: _____	
Ciudad: _____		C.P. _____	
Actividad o giro:			
☐ 1 Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	☐ 2 Comercio	☐ 3 Comunicaciones y transportes	☐ 4 Construcción
☐ 5 Energía	☐ 6 Minería	☐ 7 Manufactura	☐ 8 Servicios

1. ¿Cuántos empleados tiene su empresa?			
☐ 1 1 a 5 empleados	☐ 2 6 a 10 empleados	☐ 3 11 a 30 empleados	
2. ¿Cuántos años lleva funcionando su empresa?			
☐ 1 Menos de un año	☐ 2 1 a 3 años	☐ 3 4 a 7 años	☐ 4 Más de 8 años
3. ¿El dueño es quien dirige la empresa?		4. ¿Cuál es el género del dueño o gerente de su empresa?	
☐ 1 Familiar ☐ 2 No Familiar		☐ 1 Masculino ☐ 2 Femenino	
5. ¿Cuál es la edad del dueño o gerente?			
☐ 1 Menos de 30 años	☐ 2 31 a 40 años	☐ 3 41 a 50 años	☐ 4 51 a 60 años ☐ 5 Más de 61 años
6. ¿Cuántos años de experiencia laboral (en empresas anteriores propias o no) tiene el dueño o gerente?			
☐ 1 Menos de 1 año	☐ 2 1 a 5 años	☐ 3 6 a 10 años	☐ 4 Más de 11 años
7. ¿Cuál es el nivel de formación del dueño o gerente de su empresa?			
☐ 1 Educación básica	☐ 2 Bachillerato	☐ 3 Carrera técnica o comercial	
☐ 4 Licenciatura o Ingeniería	☐ 5 Maestría	☐ 6 Doctorado	
8. ¿Cuál es la razón principal por la que se creó esta empresa?			
☐ 1 Tradición familiar	☐ 2 Para complementar el ingreso familiar		
☐ 3 Por un mayor ingreso que como asalariado	☐ 4 No encontró trabajo como asalariado		
☐ 5 Horario flexible	☐ 6 Por haber perdido su empleo		
☐ 7 Quería ser independiente	☐ 8 Encontró una buena oportunidad de negocio		
☐ 9 Otro (especifique): _____			

ANEXOS

Instrucciones de llenado: Marque solo una casilla según sea su opinión.

Nota: Es importante que las opciones de respuesta que elija, revelen la opinión sobre la situación actual de los aspectos institucionales y no sobre lo que debería ser o como a usted le gustaría que estuviera sucediendo.

Le pedimos conteste de forma espontánea y franca, y asimismo es importante que evalúe todas las alternativas de las preguntas del cuestionario, eligiendo la mejor según sea el caso.

Queremos reiterar que las respuestas se tratarán y procesarán de forma ANÓNIMA y CONFIDENCIAL.

BLOQUE 2. ASPECTOS INSTITUCIONALES

9. Con respecto al país, según su opinión, ¿cómo califica los siguientes enunciados del aspecto regulativo?		Totalmente en desacuerdo	Desacuerdo	Ni en desacuerdo, ni de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
AR1	Llevar a cabo los trámites burocráticos para renovar las licencias que marca la ley para las empresas en desarrollo NO representan una especial dificultad.	1	2	3	4	5
AR2	El costo de los impuestos NO es una barrera para las empresas en desarrollo.	1	2	3	4	5
AR3	Las leyes e impuestos son aplicadas de manera equitativa para todas las empresas.	1	2	3	4	5
AR4	Las políticas gubernamentales brindan soporte a las empresas en desarrollo.	1	2	3	4	5
AR5	Los permisos y licencias son fáciles de obtener para las empresas en desarrollo.	1	2	3	4	5
AR6	El apoyo a las empresas en desarrollo es una prioridad en la política del gobierno federal, estatal o local.	1	2	3	4	5

10. De acuerdo con las opciones presentadas, ¿cómo califica los siguientes enunciados del aspecto normativo?		Totalmente en desacuerdo	Desacuerdo	Ni en desacuerdo, ni de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
AN1	En el municipio de Aguascalientes, el ser empresario ha sido satisfactorio para usted.	1	2	3	4	5
AN2	En el municipio de Aguascalientes, fundar una nueva empresa es una excelente opción para hacerse rico.	1	2	3	4	5
AN3	En el municipio de Aguascalientes, se le tiene respeto a los emprendedores exitosos.	1	2	3	4	5
AN4	Frecuentemente escucha historias de emprendedores exitosos en los medios masivos (periódico, revistas, radio, televisión, Internet, etcétera).	1	2	3	4	5
AN5	En el municipio de Aguascalientes, se consideran a los emprendedores personas competentes.	1	2	3	4	5

ANEXOS

11. De acuerdo con las opciones presentadas, ¿cómo califica los siguientes enunciados del aspecto cognitivo?		Totalmente en desacuerdo	Desacuerdo	Ni en desacuerdo, ni de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
AC1	En el municipio de Aguascalientes, la mayoría de los empresarios tienen experiencia en emprender un negocio.	1	2	3	4	5
AC2	En el municipio de Aguascalientes, la mayoría de los empresarios reaccionan de manera rápida a buenas oportunidades de negocio.	1	2	3	4	5
AC3	En el municipio de Aguascalientes, la mayoría de los empresarios tienen la habilidad para conseguir recursos necesarios para abrir un nuevo negocio.	1	2	3	4	5
AC4	En general, los empresarios consideran que iniciar un negocio o hacerlo crecer es fácil.	1	2	3	4	5
AC5	En el municipio de Aguascalientes, la mayoría de las personas sabe dirigir un pequeño negocio.	1	2	3	4	5

BLOQUE 3. REDES DE LA EMPRESA

12. Con relación a su empresa, según su opinión, ¿cómo califica su relación con las siguientes empresas y organizaciones?		No tiene relación	Una relación muy lejana	Una relación lejana	Una relación cercana	Una relación muy cercana
Redes empresariales en el municipio de Aguascalientes						
RE1	Cómo califica su relación con sus clientes (Desarrollo de productos, capital financiero, emprendimientos o conocimiento técnico).	1	2	3	4	5
RE2	Cómo califica su relación con sus proveedores (Desarrollo de productos, capital financiero, emprendimientos o conocimiento técnico).	1	2	3	4	5
RE3	Cómo califica su relación con sus competidores (Desarrollo de productos, capital financiero, emprendimientos o conocimiento técnico).	1	2	3	4	5
Redes institucionales en el municipio de aguascalientes						
RI1	Cómo califica su relación con oficinas o instituciones de gobierno (Información y acceso a nuevos mercados o asociaciones locales).	1	2	3	4	5
RI2	Cómo califica su relación con trabajadores de universidades como profesores o investigadores.	1	2	3	4	5
RI3	Cómo califica su relación con bancos o instituciones financieras (Soporte y asistencia a financiamientos para nuevas oportunidades de negocio).	1	2	3	4	5
RI4	Cómo califica su relación con asociaciones, consejos o gremios de empresas.	1	2	3	4	5

Continúa en la siguiente página

ANEXOS

12. Con relación a su empresa, según su opinión, ¿cómo califica su relación con las siguientes empresas y organizaciones?		No tiene relación	Una relación muy lejana	Una relación lejana	Una relación cercana	Una relación muy cercana
Redes institucionales en el municipio de aguascalientes						
RI5	Cómo califica su relación con personas que tienen contacto con dueños o gerentes de otras empresas.	1	2	3	4	5
RI6	Cómo califica su relación con personas relacionadas a comisiones legislativas empresariales.	1	2	3	4	5

BLOQUE 4. ORIENTACIÓN EMPREDedora

13. Con respecto a su empresa, según su opinión, ¿cómo califica las siguientes afirmaciones?		Totalmente en desacuerdo	Desacuerdo	Ni en desacuerdo, ni de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
INNOVACIÓN						
OEI1	En general, en los último 5 años se ha favorecido la investigación, tecnología e innovación.	1	2	3	4	5
OEI2	Se han comercializado nuevas líneas de productos o servicios en los últimos cinco años.	1	2	3	4	5
OEI3	Se han realizado cambios muy grandes en los productos o servicios en los últimos cinco años.	1	2	3	4	5
PROACTIVIDAD						
OEP1	Cuando compete con la competencia, la empresa regularmente inicia acciones antes que los competidores, por lo que ellos solo responden.	1	2	3	4	5
OEP2	Muy frecuentemente, su empresa es la primera en introducir nuevos productos y/o servicios, procesos, tecnologías y técnicas administrativas.	1	2	3	4	5
OEP3	En general, su empresa tiene una fuerte tendencia a enfrentar a otros introduciendo ideas novedosas o productos.	1	2	3	4	5
TOMA DE RIESGO						
OER1	Se tiene una fuerte preferencia por los proyectos de alto riesgo (con oportunidades de retornos muy altos).	1	2	3	4	5
OER2	Se cree que, debido a la naturaleza del ambiente, es necesario actuar de manera intrépida y directa para lograr los objetivos de la empresa.	1	2	3	4	5
OER3	Mi empresa regularmente adopta una postura audaz y agresiva para maximizar la probabilidad de explotar al máximo las oportunidades.	1	2	3	4	5

Gracias por su apoyo.

ANEXO B**Análisis de fiabilidad y validez*****Fiabilidad de las escalas***

La confiabilidad muestra la consistencia entre las medidas múltiples de una variable, El objetivo de esto es disminuir la magnitud esperada del error de medición al usar un instrumento determinado (Nunnally, 2009). Para medir la confiabilidad es posible hacerlo al probar y re-probar las respuestas de un individuo en dos puntos en el tiempo. Sin embargo, una forma más común es medir la consistencia interna a través de la inter-relación de los ítems o indicadores, suponiendo que están midiendo el mismo constructo (Hair, Anderson, Tatham y Black, 2010).

El alfa de Cronbach es la medición más utilizada para la consistencia interna que tiene un constructo, pues mide la coherencia que tiene éste con cada uno de sus ítems. Este coeficiente establece el límite superior de la confiabilidad de las pruebas construidas, en dado caso que el valor del alfa sea muy bajo, significa que los reactivos tienen muy poca afinidad a lo que pretenden medir. El valor del coeficiente alfa permite medir la confiabilidad debido a que el error de medición proviene del muestreo de contenido (Nunnally, 2009). Por lo tanto, este coeficiente es utilizado cuando el cuestionario se aplica una vez, es decir, los informantes sólo responden una vez a una sola versión del instrumento (Hernández *et al.*, 2013).

En primera instancia se detallará el análisis de fiabilidad de los constructos considerados, por medio del alfa de Cronbach que mide la consistencia interna de las variables en un rango de 0 a 1; siendo que, entre más cercano se encuentre el resultado a la unidad, mayor confiabilidad habrá en el constructo. En el Cuadro 36 se observan los resultados por dimensión y por constructo; la dimensión más baja fue la toma de riesgo de la orientación emprendedora con un coeficiente de 0.747. De acuerdo con Hair *et al.* (2010) los valores de 0.7 son una fiabilidad aceptable para la medición de una variable. En este mismo sentido, el constructo con menor alfa es el de las redes de la empresa superando la aceptación mínima que argumenta Nunnally (2009) de 0.8 para investigación básica.

ANEXOS

Cuadro 37. Alfa de Cronbach

Constructo	Dimensión	Indicadores	Alfa de Cronbach	
Aspectos Institucionales	Regulativo	6	0.862	0.903
	Normativo	5	0.798	
	Cognitivo	5	0.772	
Redes de la Empresa	Empresariales	3	0.789	0.808
	Institucionales	6	0.791	
Orientación Emprendedora	Innovatividad	3	0.843	0.857
	Proactividad	3	0.775	
	Toma de Riesgo	3	0.747	

Fuente: Elaboración propia a partir del *software* estadístico IBM SPSS v. 23

En resumen, las mediciones múltiples muestran consistencia interna en cada uno de los constructos utilizados para la investigación, esto permite aseverar que existe fiabilidad estadística del instrumento. El coeficiente de alfa de Cronbach de la variable aspectos institucionales sobrepasa el 0.9, contrariamente a la variable redes de la empresa que ligeramente supera el 0.8.

Validez del instrumento

Por supuesto, la confiabilidad no implica que los indicadores medirán lo que se debe medir, es decir, el constructo es confiable para creer en sus resultados porque cada variable está midiendo en cierto grado el mismo concepto, sin embargo, aún no se revisa si tiene la coherencia pertinente para argumentar que lo que se mide con el instrumento cumple satisfactoriamente con el propósito para el que se diseñó (Nunnally, 2009). Las formas mayormente aceptadas para validar las escalas utilizadas son tres (Hair *et al.*, 2010), las cuales confirman que la escala está correlacionada y suficientemente divergente entre las variables para distinguirlas, asimismo, está teóricamente validada por investigaciones anteriores (ver Cuadro 37).

Cuadro 38. Tipos de validez

Validez convergente	Es el grado en el que dos medidas del mismo concepto están correlacionadas. Altas correlaciones indican que la escala intenta medir el concepto conjuntamente.
Validez discriminante:	Es el grado en el que dos conceptos similares son distintos entre sí. Para este caso, la correlación debe ser baja, demostrando que la sumatoria de la escala es suficientemente diferente de su similar.

ANEXOS

Validez nomológica:	Es el grado que la sumatoria de las escalas hace predicciones de otros conceptos basados teóricamente en un modelo dado. Por lo que, debe estar soportada por investigaciones anteriores en principios y conceptos con las mismas relaciones teóricas.
Validez de contenido	Es el grado en el que los indicadores son los mejores para representar lo que se quiere medir, estos deben estar conceptualizados en una base teórica previamente analizada.

Fuente: Elaboración propia a partir de Hair *et al.* (2010).

Validez convergente

Éste es el grado en el que dos o más medidas convergen o se relacionan para medir el mismo constructo. Existen dos métodos para determinar que existe la validez convergente de una escala: el primero consiste en revisar la cantidad de correlaciones significativas que hay en la matriz de correlaciones de los indicadores analizados. Para ilustrar esto, se muestran las matrices de correlación de los indicadores por constructo. La validez convergencia es conseguida si más de la mitad de las correlaciones generadas son significativas (ver Cuadro 38).

Cuadro 39. Correlaciones de los aspectos institucionales

		AR1	AR2	AR3	AR4	AR5	AR6	AN1	AN2	AN3	AN4	AN5	AC1	AC2	AC3	AC4
AR2	R	.646**	1													
	Sig.	.000														
AR3	R	.509**	.479**	1												
	Sig.	.000	.000													
AR4	R	.434**	.429**	.385**	1											
	Sig.	.000	.000	.000												
AR5	R	.587**	.563**	.532**	.540**	1										
	Sig.	.000	.000	.000	.000											
AR6	R	.473**	.454**	.425**	.738**	.526**	1									
	Sig.	.000	.000	.000	.000	.000										
AN1	R	.455**	.390**	.396**	.553**	.513**	.524**	1								
	Sig.	.000	.000	.000	.000	.000	.000									
AN2	R	.598**	.494**	.492**	.589**	.655**	.577**	.660**	1							
	Sig.	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000								
AN3	R	.373**	.366**	.348**	.485**	.523**	.421**	.490**	.612**	1						

ANEXOS

		AR1	AR2	AR3	AR4	AR5	AR6	AN1	AN2	AN3	AN4	AN5	AC1	AC2	AC3	AC4
	<u>Sig.</u>	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000							
AN4	R	.446**	.337**	.428**	.398**	.492**	.386**	.376**	.472**	.470**	1					
	<u>Sig.</u>	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000						
AN5	R	.332**	.375**	.366**	.388**	.460**	.358**	.399**	.514**	.458**	.444**	1				
	<u>Sig.</u>	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000					
AC1	R	.192**	.127*	.135*	.132*	.166**	.146*	.089	.130*	.044	.197**	.127*	1			
	<u>Sig.</u>	.002	.045	.032	.038	.009	.021	.162	.040	.491	.002	.045				
AC2	R	.158*	.148*	.122	.135*	.231**	.142*	.220**	.193**	.105	.205**	.203**	.519**	1		
	<u>Sig.</u>	.012	.020	.053	.032	.000	.024	.000	.002	.097	.001	.001	.000			
AC3	R	.379**	.311**	.274**	.287**	.362**	.315**	.312**	.381**	.330**	.336**	.355**	.254**	.410**	1	
	<u>Sig.</u>	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000		
AC4	R	.408**	.419**	.380**	.286**	.375**	.284**	.233**	.237**	.271**	.430**	.319**	.221**	.275**	.550**	1
	<u>Sig.</u>	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
AC5	R	.427**	.466**	.363**	.341**	.498**	.258**	.301**	.376**	.361**	.424**	.371**	.279**	.363**	.610**	.584**
	<u>Sig.</u>	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000

Fuente: Elaboración propia a partir del *software* estadístico IBM SPSS v. 23

En la matriz de correlaciones de la variable aspectos institucionales se observa que existe validez convergente entre los indicadores de las tres dimensiones que conforman el constructo. Solamente tres correlaciones resultaron no significativas, sin embargo puede considerarse que convergen adecuadamente (ver Cuadro 39).

Cuadro 40. Correlaciones de las redes de la empresa

		RE1	RE2	RE3	RI1	RI2	RI3	RI4	RI5
RE2	R	.546**	1						
	<u>Sig.</u>	.000							
RE3	R	.523**	.596**	1					
	<u>Sig.</u>	.000	.000						
RI1	R	.418**	.286**	.295**	1				
	<u>Sig.</u>	.000	.000	.000					
RI2	R	.280**	.102	.059	.548**	1			
	<u>Sig.</u>	.000	.106	.350	.000				
RI3	R	.120	.125*	.149*	.273**	.318**	1		
	<u>Sig.</u>	.057	.048	.018	.000	.000			
RI4	R	.293**	.180**	.222**	.526**	.418**	.304**	1	
	<u>Sig.</u>	.000	.004	.000	.000	.000	.000		

ANEXOS

		RE1	RE2	RE3	RI1	RI2	RI3	RI4	RI5
RI5	R	.285**	.264**	.226**	.428**	.417**	.330**	.376**	1
	Sig.	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
RI6	R	.313**	.189**	.253**	.414**	.401**	.145*	.491**	.463**
	Sig.	.000	.003	.000	.000	.000	.022	.000	.000

Fuente: Elaboración propia a partir del *software* estadístico IBM SPSS v. 23

En el constructo de redes de la empresa, se observa que también existe convergencia entre cada uno de los indicadores con los demás que conforman la variable. Únicamente una correlación fue no significativa dentro del constructo de redes de la empresa.

Por último, la variable orientación emprendedora también tiene validez convergente entre los indicadores del constructo de medición. Todos los indicadores están significativamente correlacionados (ver Cuadro 40).

Cuadro 41. Correlaciones en la orientación emprendedora

		OEI1	OEI2	OEI3	OEP1	OEP2	OEP3	OER1	OER2
OEI2	R	.594**	1						
	Sig.	.000							
OEI3	R	.637**	.703**	1					
	Sig.	.000	.000						
OEP1	R	.424**	.434**	.397**	1				
	Sig.	.000	.000	.000					
OEP2	R	.482**	.433**	.490**	.518**	1			
	Sig.	.000	.000	.000	.000				
OEP3	R	.440**	.423**	.457**	.527**	.591**	1		
	Sig.	.000	.000	.000	.000	.000			
OER1	R	.360**	.196**	.244**	.419**	.229**	.287**	1	
	Sig.	.000	.002	.000	.000	.000	.000		
OER2	R	.372**	.260**	.296**	.447**	.293**	.309**	.416**	1
	Sig.	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
OER3	R	.284**	.179**	.254**	.371**	.250**	.343**	.513**	.575**
	Sig.	.000	.004	.000	.000	.000	.000	.000	.000

Fuente: Elaboración propia a partir del *software* estadístico IBM SPSS v. 23

ANEXOS

El segundo método para determinar que existe validez convergente en los constructos analizados es analizar si las cargas factoriales de las variables manifiestas que miden el mismo constructo son significativas (Anderson y Gerbing, 1988). Se recomienda que el promedio de las cargas sobre cada factor sea superior a 0.7, así como significativo en el test de *t* de las cargas factoriales (Hair *et al.*, 2010). Para esto, se obtuvieron las cargas factoriales estandarizadas a partir del análisis factorial confirmatorio (AFC) de segundo orden utilizando el programa EQS 6.1 (Bentler, 2006) (ver Cuadro 11). Se puede observar que los indicadores AC1, AC2 y RI3 no cuentan con una carga mayor a 0.6, valor mínimo aceptable para considerar que esas variables están explicando la variabilidad en sus constructos.

El Índice de Varianza Extraída (IVE) también es un indicador de convergencia y éste se calcula como la media de la varianza extraída de las cargas de los indicadores. Un IVE de más de 0.5 es una buena manera de indicar que existe adecuada convergencia. Para el AFC que no ha sido ajustado, se obtuvieron índices de varianza extraída relativamente bajos en tres dimensiones (ver Cuadro 41).

La fiabilidad también pertenece a la validez convergente, y otra manera de medirla, además del coeficiente de alfa de Cronbach, es por medio del Índice de Fiabilidad Compuesta (IFC), éste se obtiene calculando el cuadrado de la suma de cargas factoriales y la suma de la varianza de los términos de error por cada constructo. Una buena fiabilidad es aquella que supera el 0.7, aunque valores entre 0.6 y 0.7 son aceptables. Como se ha mencionado antes constructos con alta consistencia interna, significan que representan el mismo constructo latente. Para el primer AFC, se obtuvieron valores mayores a 0.7, por lo tanto, se puede decir que existe una buena fiabilidad.

Cuadro 42. Estimaciones del AFC

Constructo e Indicadores	Carga Factorial Estandarizada	Carga ²	Valor t	Varianza del Término de Error	Índice de Fiabilidad Compuesta	Índice de Varianza Extraída
AR1	0.723 ***	0.5227	1.000	0.4773		
AR2	0.690 ***	0.4761	12.036	0.5239		
AR3	0.642 ***	0.4122	9.665	0.5878		
AR4	0.711 ***	0.5055	9.438	0.4945		
AR5	0.799 ***	0.6384	10.639	0.3616		

ANEXOS

Construto e Indicadores	Carga Factorial Estandarizada	Carga^2	Valor t	Varianza del Término de Error	Índice de Fiabilidad Compuesta	Índice de Varianza Extraída
AR6	0.726 ***	0.5271	11.123	0.4729		
Aspecto regulativo	4.291	3.0820		2.9180	0.8632	0.5137
AN1	0.733 ***	0.5373	1.000	0.4627		
AN2	0.861 ***	0.7413	11.060	0.2587		
AN3	0.685 ***	0.4692	8.491	0.5308		
AN4	0.602 ***	0.3624	7.220	0.6376		
AN5	0.601 ***	0.3612	7.025	0.6388		
Aspecto normativo	3.482 ***	2.471		2.5286	0.8274	0.4943
AC1	0.359 ***	0.1289	1.000	0.8711		
AC2	0.477 ***	0.2275	5.133	0.7725		
AC3	0.755 ***	0.5700	4.915	0.4300		
AC4	0.709 ***	0.5027	5.118	0.4973		
AC5	0.803 ***	0.6448	5.138	0.3552		
Aspecto cognitivo	3.103	2.074		2.9261	0.7669	0.4148
RE1	0.757 ***	0.5730	1.000	0.4270		
RE2	0.754 ***	0.5685	9.872	0.4315		
RE3	0.727 ***	0.5285	11.401	0.4715		
Redes empresariales	2.238	1.670		1.3299	0.7902	0.5567
RI1	0.728 ***	0.5300	1.000	0.4700		
RI2	0.667 ***	0.4449	10.047	0.5551		
RI3	0.439 ***	0.1927	6.275	0.8073		
RI4	0.646 ***	0.4173	9.485	0.5827		
RI5	0.653 ***	0.4264	9.128	0.5736		
RI6	0.634 ***	0.4020	8.674	0.5980		
Redes institucionales	3.767	2.413		3.5867	0.7982	0.4022
OEI1	0.761 ***	0.5791	1.000	0.4209		
OEI2	0.805 ***	0.6480	11.340	0.3520		
OEI3	0.853 ***	0.7276	11.728	0.2724		
Innovatividad	2.419	1.955		1.0452	0.8484	0.6516
OEP1	0.742 ***	0.5506	1.000	0.4494		
OEP2	0.728 ***	0.5300	10.598	0.4700		

ANEXOS

Constructo e Indicadores	Carga Factorial Estandarizada	Carga ²	Valor t	Varianza del Término de Error	Índice de Fiabilidad Compuesta	Índice de Varianza Extraída
OEP3	0.739 ***	0.5461	10.786	0.4539		
Proactividad	2.209	1.627		1.3733	0.7804	0.5422
OER1	0.622 ***	0.3869	1.000	0.6131		
OER2	0.740 ***	0.5476	6.397	0.4524		
OER3	0.772 ***	0.5960	9.588	0.4040		
Toma de riesgo	2.134	1.530		1.4695	0.7560	0.5102
AR	0.985	0.9702	1.107	0.0298		
AN	0.910	0.8281	1.109	0.1719		
AC	0.655	0.4290	1.028	0.5710		
Aspectos Institucionales	2.550	2.227		0.7727	0.8938	0.7425
RE	0.606 ***	0.3672	8.159	0.6328		
RI	0.825 ***	0.6806	10.212	0.3194		
Redes de la empresa	1.431	1.048		0.9521	0.6826	0.5239
OEI	0.762 ***	0.5806	7.746	0.4194		
OEP	0.955 ***	0.9120	7.030	0.0880		
OER	0.644 ***	0.4147	6.946	0.5853		
Orientación Emprendedora	2.361	1.907		1.0926	0.8361	0.6358

Fuente: Elaboración propia a partir del *software* estadístico EQS v. 6.1.

Se requiere refinar el modelo de medición para conseguir la validez suficiente que alcance el ajuste necesario para considerar que el instrumento mide los conceptos analizados. Los indicadores que tienen alto residuo estandarizado fueron eliminados durante el análisis factorial confirmatorio, debido a que la covarianza entre el conjunto de datos no pudo ser reproducida con exactitud por la teoría inicial. Se decidió eliminar las variables AC1, AC2 y RI3 del Cuadro 42, por afectar la validez convergente del modelo de medición. Haber incluido las variables mencionadas modificaría las cargas estimadas en el diagrama de ruta, por esta razón, se reconsideró especificar el modelo y se generó un nuevo análisis.

Las cargas factoriales recalculadas superan el 0.6 y rebasan el mínimo de 0.5 postulado por Hair *et al.* (2010). Cabe mencionar que el valor ideal de estas cargas es el 0.7, no obstante, se puede comprobar que son aceptables para continuar con la comprobación de la validez.

ANEXOS

Para confirmar la convergencia entre las variables de segundo orden generadas a partir del AFC, se muestran los valores de los IVE de las variables de aspectos institucionales, redes de la empresa y orientación emprendedora que superan el 0.5. Asimismo, el IFC de cada variable latente está dentro del rango de 0.6 y 0.7, que es aceptable para la validez del constructo.

Cuadro 43. Estimaciones del AFC ajustado

Constructo e Indicadores	Carga Factorial Estandarizada		Carga ²	Valor t	Varianza del Término de Error	Índice de Fiabilidad Compuesta	Índice de Varianza Extraída
AR1	0.724	***	0.5242	1.000	0.4758		
AR2	0.692	***	0.4789	12.036	0.5211		
AR3	0.644	***	0.4147	9.665	0.5853		
AR4	0.710	***	0.5041	9.438	0.4959		
AR5	0.799	***	0.6384	10.639	0.3616		
AR6	0.723	***	0.5227	11.123	0.4773		
Aspecto regulativo	4.292		3.0830		2.9170	0.8633	0.5138
AN1	0.732	***	0.5358	1.000	0.4642		
AN2	0.862	***	0.7430	11.060	0.2570		
AN3	0.686	***	0.4706	8.491	0.5294		
AN4	0.601	***	0.3612	7.220	0.6388		
AN5	0.601	***	0.3612	7.025	0.6388		
Aspecto normativo	3.482	***	2.472		2.5281	0.8275	0.4944
AC3	0.739	***	0.5461	4.915	0.4539		
AC4	0.724	***	0.5242	5.118	0.4758		
AC5	0.812	***	0.6593	5.138	0.3407		
Aspecto cognitivo	2.275		1.730		1.2704	0.8029	0.5765
RE1	0.759	***	0.5761	1.000	0.4239		
RE2	0.754	***	0.5685	9.872	0.4315		
RE3	0.727	***	0.5285	11.401	0.4715		
Redes empresariales	2.240		1.673		1.3269	0.7909	0.5577
RI1	0.736	***	0.5417	1.000	0.4583		
RI2	0.663	***	0.4396	10.047	0.5604		
RI4	0.648	***	0.4199	9.485	0.5801		

ANEXOS

Construto e Indicadores	Carga Factorial Estandarizada		Carga ²	Valor t	Varianza del Término de Error	Índice de Fiabilidad Compuesta	Índice de Varianza Extraída
RI5	0.645	***	0.4160	9.128	0.5840		
RI6	0.653	***	0.4264	8.674	0.5736		
Redes institucionales	3.345		2.244		2.7564	0.8023	0.4487
OEI1	0.760	***	0.5776	1.000	0.4224		
OEI2	0.805	***	0.6480	11.340	0.3520		
OEI3	0.853	***	0.7276	11.728	0.2724		
Innovatividad	2.418		1.953		1.0468	0.8482	0.6511
OEP1	0.740	***	0.5476	1.000	0.4524		
OEP2	0.727	***	0.5285	10.598	0.4715		
OEP3	0.741	***	0.5491	10.786	0.4509		
Proactividad	2.208		1.625		1.3748	0.7800	0.5417
OER1	0.622	***	0.3869	1.000	0.6131		
OER2	0.740	***	0.5476	6.397	0.4524		
OER3	0.771	***	0.5944	9.588	0.4056		
Toma de riesgo	2.133		1.529		1.4711	0.7557	0.5096
AR	0.996	***	0.9920	1.107	0.0080		
AN	0.902	***	0.8136	1.109	0.1864		
AC	0.662	***	0.4382	1.028	0.5618		
Aspectos Institucionales	2.560		2.244		0.7561	0.8966	0.7480
RE	0.615	***	0.3782	8.159	0.6218		
RI	0.819	***	0.6708	10.212	0.3292		
Redes de la empresa	1.434		1.049		0.9510	0.6838	0.5245
OEI	0.764	***	0.5837	7.746	0.4163		
OEP	0.953	***	0.9082	7.030	0.0918		
OER	0.642	***	0.4122	6.946	0.5878		
Orientación Emprendedora	2.359		1.904		1.0959	0.8355	0.6347

Fuente: Elaboración propia a partir del *software* estadístico EQS v. 6.1

ANEXOS

Validez discriminante

Esta validez es necesaria para explicar que los constructos capturan y explican únicamente el fenómeno que quieren medir y será evaluada solamente para el AFC ajustado que posee ya la validez convergente. El AFC permite evaluar de dos maneras la validez discriminante: la primera es a través del *test* del Intervalo de Confianza creado por Anderson y Gerbing (1988); éste parte de calcular un intervalo de confianza para la covarianza de dos más o menos errores estándar alrededor de la estimación del AFC, después de generar el intervalo se comprueba si está dentro de la unidad. En el Cuadro 43 se observan los límites inferiores y superiores por cada covarianza entre las variables latentes, se puede afirmar que existe validez discriminante por este método.

Cuadro 44. Test de intervalo de confianza

Relaciones	Covarianzas	Error robusto	Límite Inferior	Límite Superior
Aspectos Institucionales-Redes de la Empresa	0.268	0.048	0.172	0.364
Aspectos Institucionales-Orientación Emprendedora	0.192	0.000	0.192	0.192
Redes de la Empresa-Orientación Emprendedora	0.218	0.028	0.162	0.274

Fuente: Elaboración propia a partir del *software* estadístico EQS v. 6.1.

El otro método es el test de la varianza extraída construido por Fornell y Larcker (1981), para esta prueba se calcula el IVE para cada uno de los factores implicados (ver Cuadro 42), a continuación se compara éste con el cuadrado de las covarianzas entre los dos factores, si los IVE de los factores superan el cuadrado de la covarianza existe validez discriminante. Como es lógico, solamente se requiere comparar el cuadrado de la covarianza más alta porque ésta es la que pudiera tener problemas de validez discriminante. En el Cuadro 14 se muestran las covarianzas al cuadrado menores a los IVE de cada relación. Este método es más riguroso porque está fundamentado en la idea de que el constructo latente debería explicar más la varianza en las medidas por indicador que comparte con otro constructo.

ANEXOS

Cuadro 45. Test de la Varianza Extraída

Relaciones	Covarianzas	Covarianzas al cuadrado
Aspectos Institucionales y Redes de la Empresa	0.268	0.0718
Aspectos Institucionales y Orientación Emprendedora	0.192	0.0368
Redes de la Empresa y Orientación Emprendedora	0.218	0.0475

Fuente: Elaboración propia a partir del *software* estadístico EQS v. 6.1.

Validez de criterio o nomológica

Esta validez se prueba comparando el Modelo Inicial con el Modelo Ajustado, con el fin de verificar que los constructos midan diversas escalas con relaciones teóricas entre ellas. El Modelo de Medida se satura de posibles relaciones entre las variables latentes estableciendo covarianzas entre ellas. Por el contrario, el Modelo Teórico establece menos relaciones y, sobre todo, se construye de forma armónica para explicar la variabilidad de la realidad. Como consecuencia de esto, es evidente que habrá validez nomológica si no hay diferencias entre los ajustes del Modelo de Medida y el Modelo Teórico, puesto que las escalas han sido capaces de explicar las relaciones predictivas de otras variables, esto quiere decir, que el modelo teórico iguala la bondad del Modelo de Medida.

Se sometieron a análisis los índices de ajuste χ^2 , la razón de los grados de libertad y χ^2 , NFI, NNFI, CFI, así como el RMSEA para aseverar que existe ajuste en el modelo propuesto (ver Cuadro 45). En el Modelo Teórico se puede observar que existe un ajuste mediocre, como era de esperarse, el valor de χ^2 ajustada está dentro de la ratio que puede significar un buen ajuste (Hair *et al.*, 2010) con un p-value menor a 0.01, pero como se ha explicado en la metodología, este valor puede estar influenciado por el tamaño de la muestra. Para esto, se utilizaron los índices NFI y CFI para afirmar que existe ajuste en el modelo, el segundo es más confiable debido a que es utilizado para los resultados que pueden estar sesgados por el

ANEXOS

tamaño de la muestra. El RMSEA evalúa cómo se aproxima el ajuste a la población. Un valor de entre 0.05-0.08 es un ajuste adecuado (Schermelleh-Engel *et al.*, 2003).

Cuadro 46. Índices de ajuste.

	Modelo de medida teórico	Modelo de medida ajustado
S-B χ^2 ajustada	893.51	723.84
p-Value	0.00013	0.00000
Ratio: S-B χ^2 ajustada/ g.l.	893.51/513=1.74	723.84/420=1.72
NFI	0.779	0.805
CFI	0.891	0.906
RMSEA	0.055	0.054

Fuente: Elaboración propia a partir del software estadístico EQS v. 6.1

Para el Modelo Ajustado, se decidió hacer un corte de eliminación de variables, los valores de los índices ahora presentan una adecuada bondad de ajuste. Porque el NFI supera el 0.8; el CFI supera el 0.9, asimismo la validez convergente y validez discriminante ya han sido conseguidas.