



Contaduría y administración

ISSN: 0186-1042

ISSN: 2448-8410

Facultad de Contaduría y Administración, UNAM

Parga-Montoya, Neftali; Silva-Olvera, María De los Ángeles  
Los efectos de las cargas institucionales en la dicotomía emprendedora: Oportunidad o necesidad  
Contaduría y administración, vol. 65, núm. 2, 00014, 2020, Abril-Junio  
Facultad de Contaduría y Administración, UNAM

DOI: <https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2019.2069>

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=39571735014>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org



Sistema de Información Científica Redalyc  
Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal  
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso  
abierto



# Los efectos de las cargas institucionales en la dicotomía emprendedora: Oportunidad o necesidad

*The effects of institutional burdens on the entrepreneurship dichotomy*

Neftali Parga-Montoya<sup>1\*</sup>, María De los Ángeles Silva-Olvera<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Universidad Autónoma de Aguascalientes, México

<sup>2</sup>Tecnológico Nacional de México-Instituto Tecnológico de Aguascalientes, México

Recibido el 22 de junio de 2018; aceptado el 21 de enero de 2019

Disponible en Internet el: 24 de enero de 2019

## Resumen

El presente estudio analiza las razones por las que un emprendedor ha creado su empresa en dos perfiles principales: por necesidad o por oportunidad, con el objetivo de detallar como los emprendedores se ven influenciados por los aspectos regulativos, normativos y cognitivos, siendo estos conocidos como el ecosistema emprendedor que combina las condiciones económicas y sociales que forman el contexto donde los empresarios realizan sus actividades económicas. El estudio fue de corte transversal, probabilística y explicativa, se aplicó una encuesta para medir los aspectos institucionales y el perfil del emprendedor; fue aplicado en 250 micro y pequeñas empresas de la ciudad de Aguascalientes. Para testar los objetivos de la investigación se utilizó la técnica estadística de regresión lineal. Los resultados revelan que los aspectos normativos tienen efectos significativos para la figura emprendedora que ha iniciado su negocio a partir de la detección de una oportunidad en el mercado. Los aspectos regulativos

---

\*Autor para correspondencia

Correo electrónico [neftali.parga@edu.uaa.mx](mailto:neftali.parga@edu.uaa.mx) (N. Parga Montoya).

La revisión por pares es responsabilidad de la Universidad Nacional Autónoma de México.

<http://dx.doi.org/10.22201/fca.24488410e.2019.2069>

0186- 1042/© 2019 Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Contaduría y Administración. Este es un artículo Open Access bajo la licencia CC BY-NC-SA (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>)

fueron altamente variables en ambos perfiles. El problema fue analizado desde una perspectiva social lo que causa un bagaje institucional que influye en la confianza del entorno, proporcionando oportunidades de negocio que, si se cuentan con las habilidades emprendedoras necesarias, pueden ser aprovechadas por los emprendedores, ya que proporcionan protección y certidumbre.

*Código JEL:* L26, O17, J16

*Palabras clave:* Aspectos institucionales; Emprendedor; Por oportunidad; Micro y pequeñas empresas

## **Abstract**

This study analyzes the entrepreneur reasons to create firms in a necessity/opportunity profile. The objective was to detail the effects of regulatory, normative and cognitive burdens on entrepreneurs' behavior. The entrepreneur ecosystem combines economic and social conditions where entrepreneurs display their business activities. The study was transversal, probabilistic and explicative. The survey measured the institutional burdens and the entrepreneur profile (necessity vs opportunity). The sample tested was of 250 firms from Aguascalientes. The statistical method was linear regression. The results show that normative burdens are more significant to entrepreneurship figure when the firm was created by an opportunity business. The regulatory burden was highly variable in both sides (necessity vs opportunity profile). This social perspective causes institutional arrangements that has effects on environmental trust, business opportunities could be seized by entrepreneurial skills developed with institutional forces based on legal protection and certainty.

*JEL code:* L26, O17, J16

*Keywords:* Institutional aspects; Entrepreneur; By opportunity; Micro and small companies.

---

## **Introducción**

La importancia del perfil emprendedor ha sido reconocida como una figura que guía el cambio y lleva al crecimiento económico de la región (Acs y Amorós, 2008). Los emprendedores como entes económicos que son, construyen maneras de reducir los costos de transacción a los que están sujetos para hacer eficiente los procesos constantes de interacción que tienen con los demás actores que desempeñan un rol dentro del entorno institucional (D. Ali, 2015), cuando la fricción existente del ambiente institucional es fuerte, difícilmente se ordenan y coordinan hacia el mismo objetivo, provocando incertidumbre que afecta a los emprendedores a actuar de manera desagregada en condiciones hostiles (Tang y Hull, 2012).

Los entes económicos construyen maneras de reducir los costos repitiéndolas y ejecutándolas, al generar esto, el entorno se vuelve menos incierto en el entorno, porque se ordena y se coordinan hacia un objetivo en común, a estas maneras de ordenamiento y coordinación se les llama instituciones (North, 1990). En tal sentido, el entendimiento de las instituciones debe ser de forma multidimensional y sistemática que comprendan todo el ambiente institucional: Scott (1995) categorizó el ambiente institucional en los componentes regulativo, normativo y cognitivo. Donde 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 aspecto normativo se define como las estructuras sociales preexistentes que determinan la confianza depositada de la sociedad en el sector empresarial (Henisz y Levitt, 2011). Por su parte, el aspecto cognitivo representa el conocimiento social que se comparte de manera general asociado a las habilidades empresariales que identifican el reconocimiento y explotación de una oportunidad de negocio según Stenholm, Acs, y Wuebker (2013). Estos aspectos son importantes porque demarcan la forma en las 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).

Una variable que ha adquirido importancia para el estudio del emprendedurismo es la motivación de los individuos de una sociedad hacia la creación de una empresa en dos perfiles emprendedores principales: por necesidad y por oportunidad. Dadas las condiciones que anteceden al emprendimiento, es comprensible analizar a aquellos empresarios que iniciaron sus negocios con la intención de perseguir una oportunidad y no forzados a escoger ser empresarios. Cuando, usualmente, se crea un negocio es porque quieren conseguir dinero o ser más independientes. Mientras que, los emprendimientos que existen por necesidades individuales son obligados a iniciar por razones diversas como la pérdida involuntaria del empleo o carencia de vacantes en el mercado laboral, por tanto, la decisión que se toma involucra una actividad forzada que llega ser insatisfactoria (Angulo-Guerrero, Pérez-Moreno, y Abad-Guerrero, 2017).

La influencia de las instituciones en la presencia relativa de emprendimientos por oportunidad es la más significativa contribución de esta investigación, dada la importante distinción existente entre las características de un perfil emprendedor con respecto a otro, lo que genera la necesidad de hacer un exhaustivo estudio sobre el fenómeno desde trabajos empíricos que han comparado los efectos de los aspectos institucionales en variables como la orientación

empresadora (Dwairi y Akour, 2014; Parga-Montoya, 2016; Ruiz-Ortega y Parra-Requena, 2014), los cuales han identificado el rol que tienen las reglas del juego en el comportamiento empresarial.

En el presente estudio se hace una contribución en el análisis de las cargas institucionales que promueven el perfil emprendedor por oportunidad. La discusión teórica se centra principalmente en la definición de las instituciones, así como la propuesta de abordar a los perfiles emprendedores desde el enfoque de las cargas institucionales de Kostova, (1999; Scott, 1995). La metodología utilizada fue por medio de la comprobación de hipótesis a través de la regresión lineal múltiple. La discusión teórica se centra principalmente en el esclarecimiento de las instituciones, así como la propuesta de abordar a los perfiles emprendedores desde el enfoque de las cargas institucionales de Kostova, (1999). La metodología utilizada fue por medio de la comprobación de hipótesis a través de regresión lineal múltiple. Se obtuvieron hallazgos importantes en el comportamiento de la carga normativa, de los cuales posteriormente se emiten las implicaciones de tales resultados, ahondando en el papel de los creadores de políticas públicas para formular instituciones que incentivan a los actores económicos a identificar oportunidades de negocio.

## Revisión de la literatura

La comprensión de la teoría institucional parte de principios que resumen de manera esclarecida la realidad, simplificando la eventualidad de los fenómenos económicos y sociales a partir las interrelaciones presentes entre los actores económicos (North, 1990, 1994). 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. De aquí, surge el vocablo *institución*, el cual funge como diseñador del comportamiento de las entidades que interactúan entre diferentes cambios económicos, sociales y hasta políticos. Los riesgos presentes de la aplicación de la ley, la protección inherente de las normas sociales, suponen un complejo sistema que establece los De aquí, que surge el vocablo *institución*, el cual funge como diseñador del comportamiento de las entidades que interactúan entre diferentes cambios económicos, sociales y hasta políticos de una región (Urbano, Vaillant, y Toledano, 2007).

Las instituciones son un sistema de construcciones sociales que son aceptadas en un determinado lugar que, con el paso del tiempo, los individuos de esa sociedad discrepan ante las condiciones presentes en el sistema y con el fin de refinar las interacciones sociales,

tratándolas de hacer más efectivas dan lugar a nuevas interacciones que modifican las anteriores instituciones (Ver Figura 1). El fin de la institución es reducir la incertidumbre con el establecimiento de una estructura estable para la interacción económica y social, modelando un orden, en este caso, empresarial.

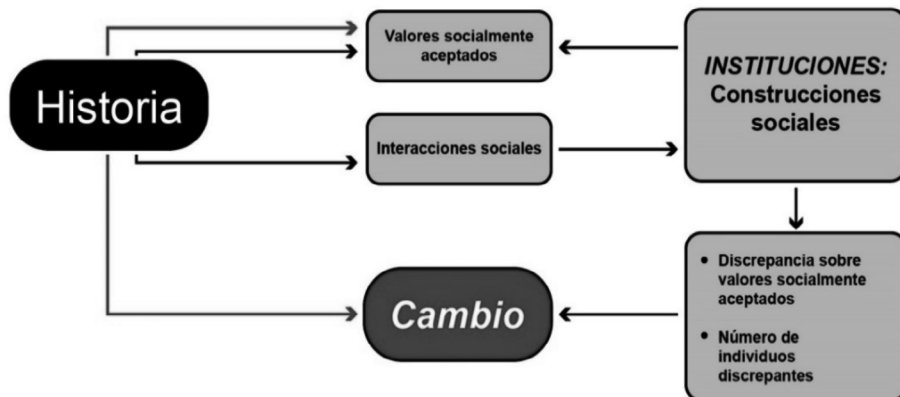


Figura 1. Proceso institucional.

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

Desde Veblen (1899), en la evolución social se ha preestablecido que los individuos están regidos por principios que toman relevancia en las relaciones con otros y como sus experiencias cambian paulatinamente para hacer las más frecuentes y económicas. Con Coase (1937), el término se posa en el comportamiento de las organizaciones, permitiendo el intercambio económico y planteando que existe un sistema de relaciones que es dirigido por la minimización de costos de transacción. Por su parte Simon (1958) argumentó que esta posición económica permitía a los actores recibir y decodificar información dada su racionalidad limitada, donde la necesidad de crear estructuras facilita la toma de decisiones. Para la década de los setentas, exponentes del nuevo institucionalismo como (DiMaggio y Powell, 1983; Meyer y Rowan, 1977; North, 1990; Powell y DiMaggio, 1991; Scott, 1995; Williamson, 1975), convergieron en el mismo concepto: definir al individuo como unidad fundamental haciéndolo productor y producto de sus circunstancias (Hodgson, 2001).

La teoría neoinstitucional argumenta la existencia de las instituciones a través de costos de transacción que son desarrollados con el fin de evitar la fricción entre los intercambios económicos, que de manera paulatina, son aprendidas por los entes como reglas generales que favorecen la contractuación (Williamson, 1975). Actores que están definidos institucionalmente pueden demarcar una estructuración empresarial, debido a que la respuesta de

una organización en un ambiente corresponde a las respuestas de otras organizaciones que están inmersos en ese mismo ambiente (DiMaggio y Powell, 1983). Los riesgos presentes de la aplicación de la ley, la protección inherente de las normas sociales, y el desarrollo de cogniciones empresariales suponen un complejo sistema que se establece por un pensamiento institucional de cuatro características primordiales contra sus antecesores enfoques neoclásicos: indeterminismo, principio endógeno, realismo comportamental y diacronismo (Scott, 1995).

En este orden de ideas, la manera de evaluar al ambiente institucional ha tomado diferentes perfiles, estudios han medido a las instituciones formales (leyes y regulaciones) considerando a aquellos aspectos que afectan los comportamientos económicos y sociales de los actores, tales como: eficiencia gubernamental, políticas económicas, calidad regulatoria y soporte empresarial (Bjornskov, Dreher, y Fischer, 2010; Fogel, 2001; Peng, 2003; Roxas y Chadee, 2013). Otros estudios han analizado a las instituciones como componentes no solamente formales, sino además como aspectos informales que de forma cultural y social afectan los comportamientos empresariales (Gupta et al., 2012; Levie y Autio, 2011; Misangyi, Weaver, y Elms, 2008; Tonoyan, Strohmeier, Habib, y Perlitz, 2010).

El crecimiento de estudios con esta perspectiva en el sector empresarial, sobre todo en el emprendedurismo ha tomado relevancia, debido a la importancia que tiene la conformación de un ambiente propicio para los nuevos empresarios (Bowen y De Clercq, 2008; Chowdhury, Terjesen, y Audretsch, 2015; Danis, De Clercq, y Petricevic, 2011; De Clercq, Danis, y Dakhli, 2010; De Clercq, Meuleman, y Wright, 2012). Uno de los organismos más dedicados al estudio de los aspectos institucionales que afectan el emprendimiento es el GEM (2014b), el cual ha dedicado esfuerzos sobresalientes en medir el entorno económico en el que interactúan los emprendedores con el fin de visualizar y desentrañar la realidad que influyen en su comportamiento. El estudio anual que realiza este organismo alrededor del mundo, tiene el fin de revelar información relevante para el contexto institucional que afecta al emprendedor. Este organismo ofrece evidencia sobre las cargas regulativas, normativas y cognitivas a nivel mundial, de igual forma, en México (pero de manera no tan sobresaliente y sin especificar cuales son), seis entidades federativas han sido consideradas para estudiar las instituciones.

El ecosistema emprendedor se compone en primera instancia del aspecto regulativo, el cual analiza la infraestructura comercial y legal a la que tienen acceso todos los emprendedores, esto se refiere a la protección imparcial que se obtiene de realizar una actividad económica en un país o región. Se puede observar en la tabla 1 que los países que pertenecen a la categoría basados en la eficiencia, en la cual se encuentra México, son menores a los valores conseguidos en los países basados en la innovación, los 4.7 puntos de 9 indican que se carece de factores suficientes para cuidar el estado de derecho de cada uno de los empresarios.

El 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 atractividad y visibilidad de la actividad emprendedora, mientras mejor sea la percepción social existe una mayor posibilidad para el emprendedor de adquirir inversionistas, proveedores y consejeros. Los resultados del estudio despliegan la percepción social de los países, en los cuales, se puede observar que el aspecto normativo de México ha sido más restrictivo que los de países como China, Canadá, EUA, Reino Unido y Noruega; esto significa que en el entorno existe 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 Tabla 1).

Tabla 1  
Aspectos regulativo, normativo y cognitivo

Lugar		Reg	Nor	Cog
Economías basadas en la eficiencia	México	4.7	5.0	2.6
	China	4.3	5.0	2.6
Economías basadas en la innovación	Canadá	6.3	5.9	4.1
	EUA	5.4	6.8	3.5
	Reino Unido	5.0	5.3	4.0
	Noruega	5.5	4.7	4.1

Fuente: Elaboración propia a partir del Global Entrepreneurship Monitor (2014)

Por otro lado, el aspecto cognitivo en la metodología GEM se mide a través de cuatro indicadores: 1) se perciben buenas oportunidades de iniciar un negocio en los próximos 6 meses; 2) se tienen habilidades necesarias para iniciar un negocio; 3) se tiene una actitud positiva ante el fracaso; y 4) se tienen planes de iniciar un negocio en los próximos tres años. 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 (Ver Tabla 1).

El estudio de Minniti (2012) concluye que la diferencia entre estas dos clasificaciones está fundamentada en el crecimiento que una firma pueda conseguir; las condiciones previas al inicio de operaciones de una micro o pequeña empresa, permite discernir si las decisiones de abrir un nuevo negocio fueron tomadas a partir de una posición de detección de oportunidades, lo que significa que quien decide por la firma está capacitado para arriesgar capital



para nuevos negocios, por lo que, esto fomenta un comportamiento constante de innovación y competencia.

Williams y Williams (2014) han manifestado que el papel primordial de los emprendedores motivados por oportunidades de negocio pule sus características individuales cuando buscan explotar una oportunidad, esto viene precedido de un entorno desarrollado hacia altos niveles de comportamiento empresarial maduro, donde los emprendimientos se ven menos limitados; argumentando que el entendimiento de la creación de empresa por parte de la política pública es el primer paso para trascender hacia la presencia de motivaciones que sean compartidas en el contexto socio-espacial.

Los aportes de Van Stel, Carree, y Thurik (2005) versan en torno a cómo el capital mínimo requerido para arrancar o iniciar 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 actividad emprendedora demuestran que las empresas están dispuestas a aprovechar oportunidades, innovar o actuar proactivamente: el 71.4% ha comercializado nuevos productos en los últimos cinco años, igualmente, opinan que mantienen una posición retadora ante la competencia en el 66.3% de los casos, y el 64.3% opinó que opta por una postura agresiva para maximizar el resultado de aprovechar las oportunidades.

De igual forma, Van Stel, Storey, y Thurik (2007) señalan en su estudio que en los países 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 que radicados en estos países emprenden porque se detectó una oportunidad que puede ser explotada y no porque sea una necesidad, lo que reduce su campo de acción para tomar decisiones de manera concienzuda.

Por lo que, las instituciones están restringiendo las características positivas de las empresas, similar a lo que concluyeron 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 microempresas, 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 hostil, restringido y discriminante las empresas adoptan una posición agresiva y competitiva, pero, con carencias de conocimientos de innovación.

La actividad que tienen los individuos para determinar oportunidades de negocio, desarrollar ideas que se materializan en productos innovadores, y así como el dirigir sus esfuerzos para competir es una variable que suscita un gran interés por varios investigadores (Boso, Story, y Cadogan, 2013; Slevin y Terjesen, 2011; Smart y Conant, 2011). Se debe reconocer que las empresas que consiguen orientarse hacia el emprendimiento, estimulan de una cierta forma el crecimiento de una economía con base en la innovación (Ferreira, Garrido, y Fernández, 2011; Hansen, Deitz, Tokman, Marino, y Weaver, 2011; Roxas y Chadee, 2013), cuando esto ocurre, es oportuno preguntarse si las empresas analizan el entorno o el mismo entorno juega un papel importante para detonar esta orientación (Ruiz-Ortega y Parra-Requena, 2014).

En una economía interactúan actores económicos como personas, familias, empresas, y gobierno, en el que las decisiones individuales de estos agentes son guiadas por condiciones creadas previas de conocimiento que se ha adquirido a lo largo del tiempo (Levie y Autio, 2011). 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). La estructura y comportamiento difieren en cada individuo, y lo que se debe tomar en cuenta es el papel que tienen las instituciones en homogenizar (i.e., sin afectar su variación) la constitución reconocida de los actores económicos. Los elementos del ambiente exterior como la tecnología adquirible, el dinamismo, la hostilidad y la etapa de la industria son aspectos primordiales en la actividad emprendedora, sobre todo para las micro y pequeñas empresas puesto que son más sensibles a los cambios repentinos cuando hay turbulencia económica y social en una región (Covin y Slevin, 1989, 1991; Lumpkin y Dess, 1996; Mintzberg, 1973). El análisis institucional es una de la forma en la que se reconfigure un enfoque que atienda la complejidad del ambiente, para dar respuesta al conocimiento de por qué y donde ocurre la actividad emprendedora, principalmente a generar comparaciones de contexto que son disimiles estructuralmente (Miller y Breton-Miller, 2011).

En efecto, las intenciones de las personas que crean un negocio, son dadas por el marco institucional, por esto, las prioridades de las políticas gubernamentales se han dirigido en los últimos años al desarrollo local por medio de la promoción de las habilidades competitivas empresariales en orden de estimular la capacidad emprendedora y la innovación, así como generar una estructura institucional flexible para los distintos sectores productivos; permitiendo con esto, que el territorio puede lograr una ventaja competitiva que provee una colección de recursos para cualquier actividad empresarial (Díaz-Casero, Ferreira, Hernández Mogollón,

y Barata Raposo, 2012), en el cual, la función principal como ente económico es indagar las condiciones económicas de una región para determinar un comportamiento racional de elegir la “mejor opción para su beneficio” (M. Peng, Sun, Pinkham, y Chen, 2009), en este sentido, cuando se está en un ciclo de decisiones lo que varios individuos realizaron sirven como guías para los que están por tomar decisiones similares, en este bucle de construcciones sociales el individuo se convierte en el producto y productor de sus propias circunstancias (Hodgson, 2001).

Como se ha venido expresado, la utilidad de analizar los factores que afectan al emprendedor en una economía inestable permite determinar cuales aspectos de la estructura institucional afectan en mayor medida las interacciones y procesos de una mejor actividad emprendedora, pues estos condicionan su alcance, logrando una mayor capacidad dinámica de toma de decisiones orientadas al emprendimiento (García-Cabrera, García-Soto, y Días-Furtado, 2015). El fomento de la actividad emprendedora debe ser a partir de un entorno que proteja, conserve y provea de recursos necesarios para aprovechar las oportunidades que los mismos emprendedores estén dispuestos a arriesgar para conseguirlas, debe tomarse pues en consideración que en ocasiones los individuos de economías emergentes carecen de la elección de perseguir una oportunidad de negocio, porque cuando están dispuestos a crear una nueva empresa lo hacen por diferentes razones como haber perdido su empleo o falta de suficiencia económica (García-Cabrera et al., 2015). En países desarrollados es común que quienes se arriesguen a consumir una idea de negocio han identificado el mercado, desarrollado el estudio técnico necesario y concluido que la empresa que crearán es una oportunidad viable de explotar (Hechavarria y Reynolds, 2009).

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, 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 los emprendedores. Así, se destaca cómo en Occidente los emprendedores adoptan

una postura de innovación constante para sobrevivir a la competencia; mientras que los emprendedores chinos 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 los nuevos emprendedores cuentan con las estrategias de la innovación y toma de riesgos, los encargados de las instituciones requieren fortalecerlas.

## Método

Como se ha venido mencionando el ecosistema emprendedor tiene una gran influencia ya revelada por estudios empíricos previos, para los fines de esta investigación se contempló analizar la influencia de los aspectos institucionales en el perfil emprendedor considerando a los que han creado su empresa por la detección de una oportunidad de negocio contra los que pusieron en marcha su empresa por necesidad. Entonces, de lo anteriormente dicho se desprenden las siguientes hipótesis:

H1: Existe influencia significativa del aspecto regulativo en el perfil emprendedor.

H2: Existe influencia significativa del aspecto normativo en el perfil emprendedor.

H3: Existe influencia significativa del aspecto cognitivo en el perfil emprendedor.

Debido a que la finalidad principal es determinar el impacto de los aspectos institucionales en el perfil del emprendedor en las pequeñas y microempresas de la ciudad de Aguascalientes, las hipótesis fueron comprobadas estadísticamente, pudiendo establecer el grado de influencia que tiene una variable con respecto a otras. Este estudio es de corte transversal, estableciendo una relación causal de una variable independiente en la variable dependiente, esto se define como un estudio explicativo de acuerdo con Hair, Anderson, Tatham, y Black (2014).

La población elegida para el estudio empírico fueron las pequeñas y microempresas de la ciudad de Aguascalientes, la misma ha obtenido primeros lugares en los últimos años sobre facilidad de hacer negocios de acuerdo con el estudio Doing Business (World Bank, 2018). 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, Gertel, Giuliodori, Bernard, y Meiners, 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 generadores de empleo cuando el país lo necesita por su fácil conformación (A. Ali, 2012; Ayyagari, Thorsten, y Asli, 2003; Camisón-Zornoza 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).

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 son aquellas que 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. La población de empresas fueron extraídas 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 4'000,000 de empresas establecidas en México sobre sus actividades económicas, tamaño y área geográfica (2013). A partir de esta base de datos se tienen como población objetivo las unidades económicas que tuvieron menos de 30 empleados dentro de las áreas geoestadísticas básicas (AGEB) que se encuentran en la zona urbana de la ciudad de Aguascalientes, al realizar la búsqueda arrojó un total de 40,529 micro y pequeñas empresas.

El tamaño de muestra está calculado para dar estimaciones a las unidades de observación anteriores, en relación a esto, los tamaños de muestra son estimados a partir de la expresión siguiente (Aguilar-Barojas, 2005): la proporción esperada a conseguir es del 50% de la población debido a que no se tiene con anterioridad antecedentes sobre las variables en cuestión en la ciudad de Aguascalientes, con un nivel de significancia del 5% y con un nivel de precisión del 7.5% se obtiene lo siguiente:

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

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

Para el diseño del esquema de muestreo, se recurrió a la consulta del INEGI para el apoyo en la formulación de un muestreo probabilístico, bietápico, y por conglomerados, el cual tiene los rasgos siguientes:

- a) Probabilístico, debido a que las unidades de selección tienen una probabilidad conocida y distinta de cero de entrar en la muestra, por lo tanto, se conocen con exactitud los resultados muestrales.
- b) Por conglomerados geográficos.

- c) Previo al levantamiento muestral, se realizó una prueba piloto con empresarios afiliados al programa gubernamental estatal llamado *Orgullo de Aguascalientes*, con las cuales se probó de manera previa la fiabilidad y validez estadística de los indicadores y continuar con el proceso de recolección de información.
- d) El levantamiento muestral fue bietápico, ya que la selección de la unidad de análisis fue elegida en dos etapas:
  - a. Primera etapa de muestreo: dentro de la ciudad de Aguascalientes de los 272 AGEBS que componen el área urbana, con éstos ya identificados se calculó una muestra aleatoria simple de 71 AGEBS, seleccionados 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 los AGEBS elegidos se dispuso a la selección de las 300 unidades económicas especificadas en la determinación de la muestra, esto con el fin de establecer la probabilidad conocida y distinta de cero sin preferencias de ser elegidos.

El levantamiento de Información fue a partir del recorrido de los AGEBS seleccionados para la captación de la información, se tuvo la instrucción de visitar las unidades económicas no más de cinco veces con el fin de terminar el levantamiento en un periodo de dos meses, con esta condición solo 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* con el fin de responder correctamente el instrumento de medición, sin embargo, cuando no se localizaba el informante adecuado se recurría a dejar un cuestionario.

Para las cargas institucionales se adaptó el instrumento de Kostova y Roth (2002) en una escala de 5 puntos Likert dividido en las tres dimensiones clasificadas por Scott (1995): regulativo, con seis indicadores que corresponden a la percepción que tienen las empresas sobre las leyes, regulaciones y trámites burocráticos; mientras que para la carga normativa, se consideraron cinco indicadores que miden la apreciación de las empresas sobre el pensamiento social y general del país que tienen de los empresarios; por último, el aspecto cognitivo, se compuso de cinco indicadores que evalúan la percepción que las empresas tienen sobre las habilidades que tienen los empresarios en el país. Para la variable del perfil del emprendedor se utilizó un indicador que valoraba al emprendedor sobre su razón de emprendimiento: por haber identificado una oportunidad de negocio o por haber tenido la necesidad de crear el negocio.

Para testar los objetivos de la investigación se utilizó la técnica estadística de regresión lineal para explicar los efectos de los aspectos regulativo, normativo y cognitivo en los dos perfiles emprendedores. Para esto, se realizó un análisis de fiabilidad y validez estadística de

las escalas de medición, así mismo se efectuó un análisis factorial confirmatorio, se calculó el Alfa de Cronbach (Cronbach, 1951) en el que se obtuvieron valores por encima 0.7 (Nunnally, 2009), de la misma manera se calculó el IFC el cuál sobrepasó lo considerado por Hair et al. (2014) y con respecto, al AVE, se valoraron los índices arriba de 0.5 (Cuevas-Vargas, 2016; Fornell y Larcker, 1981; Hair et al., 2014). Con esto se prueba la comunalidad de cada variable manifiesta, explicando que los indicadores están correlacionados con la variable latente, lo que garantiza que las variables convergen exitosamente (Byrne, 2008; Hair, Sarstedt, Ringle, y Mena, 2012) (Ver tabla 2).

Tabla 2

Análisis de Fiabilidad y Validez del Instrumento de Medición

Constructos de Orden Inferior (LOCs)	Indicadores	Validez Convergente				Fiabilidad de Consistencia Interna	
		Cargas	Indicador de Fiabilidad	t-valores	IVE	Fiabilidad Compuesta	Alfa de Cronbach
		>0.708	>0.5	>2.57	>0.5	>0.7	>0.7
Carga Regulatoria	AR1	0.790	0.624	29.410			
LOC1	AR2	0.775	0.601	27.559			
	AR4	0.789	0.623	27.878	0.631	0.895	0.854
	AR5	0.818	0.669	30.314			
	AR6	0.800	0.640	33.098			
Carga Normativa	AN1	0.800	0.640	27.316			
LOC2	AN2	0.884	0.781	62.331	0.643	0.878	0.813
	AN3	0.795	0.632	28.394			
	AN5	0.720	0.518	18.797			
Carga Cognitiva	AC3	0.847	0.717	45.432			
	AC4	0.827	0.684	35.521	0.721	0.886	0.806
LOC3	AC5	0.872	0.760	51.801			

Fuente: Elaboración propia con los resultados obtenidos con Smart PLS 3. Ringle et al. (2015)

Para estimar la validez discriminante del modelo, se midió el test Heterotrait-Monotrait (HTMT90)(Henseler, Ringle, y Sarstedt, 2015)/, el cual requiere del procedimiento Bootstrapping para obtener la variabilidad de los parámetros estimados, los resultados muestran

las correlaciones de los constructos reflectivos debajo de 0.9 lo que se interpreta como una adecuada validez discriminante (Gold y Arvind Malhotra, 2001; Henseler et al., 2015; Teo, Srivastava, y Jiang, 2008). De igual forma, se calculó el criterio Fornell-Larcker (1981), donde se concluye que valor está por encima de la correlación. En el análisis de cargas cruzadas (*Crossloadings*) se observa la discriminación de los indicadores, ya que están asociados con la más alta carga factorial al constructo correspondiente (Chin, 1998) (Ver tabla 3).

Tabla 3  
Validez Discriminante del Instrumento de Medición

Constructos de Orden Inferior	Carga Regulatoria AVE= 0.631	Carga Normativa AVE= 0.643	Carga Cognitiva AVE= 0.720
Carga Regulatoria	0.794	0.889	0.645
Carga Normativa	0.749	0.802	0.582
Carga Cognitiva	0.538	0.320	0.849

NOTA: Los números en la diagonal representan el cuadrado de los valores de AVE. Encima de la diagonal los valores del test HTMT.90; debajo de la diagonal, el test de criterio Fornell-Larcker.

Fuente: Elaboración propia con los resultados obtenidos con Smart PLS 3. Ringle et al. (2015)

Basado en este análisis se puede concluir que los instrumentos de medición fueron confiables y válidos para continuar con la comprobación de la hipótesis.

## Resultados

Para dar un panorama de las variables analizadas, se presentan en primer orden el aspecto regulativo: se debe resaltar que la variabilidad de este factor es mayor a un punto de la escala Likert, lo que quiere decir, que existe una discordancia entre el aspecto regulativo por parte de las empresas, en algunos casos se opina que se puede estar de acuerdo, y en otros casos, en desacuerdo (Ver Tabla 4). Los resultados son similares a los obtenidos por D. 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.

De igual forma, el estudio internacional de Dwairi y Akour (2014) mostró tener resultados menores al punto Likert, el más bajo de los tres aspectos, representando un entorno restrictivo para las micro y pequeñas empresas.



Por tanto, los resultados que se dieron en el análisis semejan un alto grado de variabilidad en el factor regulativo que señala ser un entorno muy distinto para cada uno de los respondientes. Así como lo manifestaron en su estudio Eunni y Manolova (2012), en el que sus resultados en Rusia tenían desviaciones estándar superiores al punto likert, concluyendo que esto es un indicio de que leyes y regulaciones son aplicadas de forma irregular, porque significa que algunos encuestados manifestaron ser legislados de distinta manera dependiendo de la relación que se tiene con los encargados de gobierno.

Tabla 4  
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.

Los resultados relacionados al 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, se les considera tener una buena reputación, así como ser competentes e ingeniosos; de la misma forma, se considera que los medios masivos transmiten esta visión a través de historias de emprendedores exitosos, estos resultados 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 propositivo para la formación de un pensamiento innovador. Los valores cercanos a cuatro puntos del aspecto normativo (Ver Tabla 5) 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.

Tabla 5  
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.

El aspecto cognitivo representa las habilidades y conocimiento social que hay en el entorno que potencializa a las empresas. Los cinco indicadores obtuvieron las medias más bajas de los aspectos institucionales (Ver tabla 6), específicamente, la experiencia y la facilidad de emprender un negocio han obtenido medias posicionados en el punto central, esto implica que la estimulación a exposiciones simbólicas no son motivantes o inteligibles las actividades empresariales para los individuos de la sociedad, de igual forma, la variabilidad es cercana al punto likert, provocando que la variabilidad incline la distribución de los datos hacia el desacuerdo.

Tabla 6  
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.

Con referencia a las hipótesis planteadas, se presentan los resultados de las variables consideradas en el modelo de regresión con un coeficiente de correlación de 0.250, así como un coeficiente de determinación de 0.062 que, de acuerdo a Cohen (1988) es una  $R^2$  estadísticamente significativa al tamaño de muestra considerado (Ver Tabla 7).

Tabla 7

## Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado
1	.250a	.062	.051

a. Predictores: (Constante), AC, AN, AR

b. Variable dependiente: RAZÓN

Fuente: Elaboración propia a partir del software estadístico IBM SPSS v23.

Con respecto, a la F de Fisher, se obtuvo un valor de 5.463 con una significancia de 0.001, la cual señala que el modelo propuesto tiene un ajuste con coeficiente tipificado en la variable de aspecto normativo de 0.203 significativo al 5%, mientras que los aspectos regulativos y cognitivos no tienen significancia para el modelo de regresión (Ver Tabla 8). Para realizar el modelo de regresión se generaron tres nuevos indicadores a partir del promedio de las variables manifiestas de las que se compone cada dimensión, la generación de nuevas variables corresponde a lo expresado por Hair et al. (2014) para analizar variables manifiestas en su conjunto en nuevas variables de primer orden.

Tabla 8

## Coeficientes

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		T	Sig.
	B	Error estándar	Beta			
1	(Constante)	2.946	.333		8.846	.000
	AR	.064	.103	.061	.617	.538
	AN	.261	.124	.203	2.099	.037
	AC	-.004	.088	-.003	-.045	.964

a. Variable dependiente: RAZÓN

Fuente: Elaboración propia a partir del software estadístico IBM SPSS v23.

## Conclusiones

Desde el punto de vista estadístico se pudo observar que, con respecto a la dimensión normativa, la que corresponde a la percepción social, la manera con la que el entorno provee de confianza a los emprendedores para poder interrelacionarse, con el objetivo de desarrollar sus capacidades empresariales, es la que está incidiendo significativamente en el comportamiento

del sector. Los resultados de Hechavarria y Reynolds (2009) comparten valores similares, esto sugiere que las motivaciones corresponden a la comprensión contextual, visto que ciertos valores culturales pueden conducir a la formación de nuevas empresas exitosas y un mayor dinamismo económico; de acuerdo con las intenciones perseguidas por los nuevos empresarios se puede predecir con mayor facilidad la formación de la firma a partir de las tres percepciones emprendedoras que componen el aspecto normativo- 1) percepción de personalidad deseable, 2) percepción de soporte social, y 3) percepción de factibilidad-.

El origen de las oportunidades que tienen los emprendedores no es meramente individual, sino que está fundamentado en un bagaje institucional previo que conduce sus habilidades, su confianza en el entorno y la protección que puedan conseguir de este ambiente, con respecto a esto último, los resultados conseguidos demarcan lo que varios investigadores han manifestado, el aspecto normativo fehacientemente presente en los países latinoamericanos responde a que el entorno tiene confianza (Aparicio, Urbano, y Audretsch, 2016; Fuentelsaz, González, Maícas, y Montero, 2015; Volchek, Saarenketo, y Jantunen, 2015); sin embargo, muchos de los factores regulativos como las leyes, reglas y normas formales no son aplicados de forma justa e imparcial, al contrario se han prestado a favorecer a ciertos grupos de interés que convergen en ese entorno institucional, eso mismo se puede observar en la alta variabilidad de los indicadores del aspecto regulativo, puesto que para algunos emprendedores el aspecto regulativo no es tan benevolente como para algunos otros.

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, 1995, 2008). Por esto, uno de los principales fue demostrar la importancia del ambiente institucional, por lo que resulta oportuno subrayar que los organismos internacionales (Banco Mundial, 2015; Global Entrepreneurship Monitor, 2014; Instituto Mexicano de la Competitividad, 2014) consultados para el estudio del ambiente institucional no proporcionaban información empírica para medir los efectos de los aspectos regulativos, normativos y cognitivos sobre la detección de oportunidades de negocio, concluyendo que las reglas del juego importan para el desarrollo de mejor ambiente emprendedor.

La investigación se ha enfocado a proporcionar un grano de arena en el estudio empírico de los aspectos institucionales como una solución viable de carácter endógeno a situaciones actuales a nivel local, regional y nacional, primordialmente permite analizar el problema desde una perspectiva que involucra a toda la sociedad, siendo el eje central de la creación de empresas con alto valor agregado. Los factores externos requieren de un mayor entendimiento de las fuerzas institucionales que tienen influencia en las habilidades de los que gestionan las

empresas, ya que, se puede constatar que la postura agresiva de los emprendedores es debido en gran medida por la carencia de oportunidades en un estado adecuado de protección legal, un mejor sistema de valores sociales que genere confianza en los empresarios, así como un complejo esquema que permita la transmisión social del conocimiento y capacidades de dirección necesarias para crear un nuevo negocio. Las prácticas emprendedoras son el cúmulo de esfuerzos diseminados que afectan directamente las decisiones tomadas; el entorno, en ocasiones, desfavorecedor, es debilitado por la falta del estado de derecho aunado a la fragilidad de la interpretación de las eventualidades de la oferta y la demanda.

Es decisivo que las tres cargas converjan en el fomento de actividades emprendedoras que incentivan las oportunidades de negocio. Los aspectos normativos y cognitivos evolucionan de manera paulatina, ya que representan la adaptación de las estructuras sociales que mutan a partir del entendimiento de las diferencias entre los estados históricos previos a estados de cambio social, por tanto, de acuerdo con los resultados obtenidos, se puede interpretar que para beneficiar el ambiente emprendedor se requieren del desarrollo de políticas públicas que proporcionen mayor interés a la confianza del comportamiento emprendedor, donde exista compatibilidad de intereses con el espectro social, que se caracterice de un panorama alentador para los valores sociales, como la satisfacción de ser empresario, aceptación de una buena reputación como emprendedor y competencia en las actividades empresariales, los cuales son cultivados mediante la generación de certidumbre en las interacciones sociales.

Desde un enfoque particular, los autores han concluido que cuando el entorno institucional es hostil las oportunidades son escasas, lo que genera una tendencia que crea una postura agresiva, sin un pensamiento concienzudo de la toma de decisiones (Ntayi, Mutebi, Kaman-yi, y Byangwa, 2013; Tang y Hull, 2012; Zahra y Garvis, 1996). Esto quiere decir que los procesos gerenciales desarrollados por los emprendedores para la toma de decisiones están repletos de acepciones mal comprendidas del como evaluar el mercado, ya que carecen de las habilidades necesarias que sean reforzadas por un adecuado marco legal y un sistema de valores que fortalezca las capacidades empresariales.

Puesto que la carga normativa se comportó de manera distinta, es menester considerar estudios posteriores que relacionasen la configuración institucional a los elementos que determinen un enfoque social basado en el reconocimiento de los individuos encargados de desempeñar actividades económicas, en virtud de valores sociales que cubran la percepción generalizada de los dueños de empresa en cuestiones consideradas desde edad, género y hasta clase social.

## **Agradecimientos**

Agradecemos al empuje del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, del cual se obtuvo el financiamiento necesario para la formación de los autores y la preparación del presente proyecto. De igual forma, se agradece a los empresarios participantes en el periodo de levantamiento de información.

## Referencias

- Acs, Z. J., & Amorós, J. E. (2008). Entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America. *Small Business Economics*, 31(3), 305-322. doi:10.1007/s11187-008-9133-y
- Aguilar-Barojas, S. (2005). Fórmulas para el cálculo de la muestra en investigaciones de salud. *Salud en Tabasco*, 11(1-2), 333-338.
- 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. <https://doi.org/10.1007/s10843-015-0144-x>
- Angulo-Guerrero, M., Pérez-Moreno, S., & Abad-Guerrero, I. (2017). How economic freedom affects opportunity and necessity entrepreneurship in the OECD countries. *Journal of Business Research* (73), 30-37. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.11.017>
- Aparicio, S., Urbano, D., & Audretsch, D. (2016). Institutional factors opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence. *Technological Forecasting & Social Change* (102), 45-61. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2015.04.006>
- Ayyagari, M., Thorsten, B., & 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>
- Banco Mundial. (2015). *Ranking del estudio Doing Business 2015*. Retrieved from <http://espanol.doingbusiness.org/rankings>
- Berrone, P., Gertel, H., Giuliadori, R., Bernard, L., & Meiners, E. (2014). Determinants of Performance in Micro-enterprises: Preliminary Evidence from Argentina. *Journal of Small Business Management*, 477-500. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12045>
- Bjornskov, C., Dreher, A., & Fischer, J. (2010). Formal institutions and subjective well-being: Revisiting the cross-country evidence. *European Journal of Political Economy*, 26(4), 419-430. <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2010.03.001>
- Boso, N., Story, V., & 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. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.04.001>
- Bowen, H., & De Clercq, D. (2008). Institutional context and the allocation of entrepreneurial effort. *Journal of International Business Studies*, 39, 747-767. Disponible en: <https://www.jstor.org/stable/25483297> Consultado: 21/10/2015
- Byrne, B. (2008). Structural equation modeling with EQS: basic concepts, applications, and programming. New Jersey, USA: Taylor & Francis.
- Camisón-Zornoza, C., & Lucio, J. J. (2010). La competitividad de las PYMES españolas ante el reto de la globalización. *Economía industrial*, 375, 19-40. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3197368> Consultado: 12/05/2015

- Chin, W. W. (1998). The partial least squares approach to structural equation modeling. In Marcoulides (Ed.), *Modern methods for business research* (Vol. 295, pp. 295-336). New Jersey, USA: Lawrence Erlbaum Associates.
- Chowdhury, F., Terjesen, S., & Audretsch, D. (2015). Varieties of entrepreneurship: institutional drivers across entrepreneurial activity and country. *European Journal of Law and Economics*, 40(1), 121-148. doi:10.1007/s10657-014-9464-x
- Coase, R. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, 4(16), 386-405. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>
- Cohen, J. (1988). Statistical power analysis for the behavioral sciences Lawrence Earlbaum Associates. *Hillsdale*, NJ, 20-26.
- Covin, J., & Slevin, D. (1989). Strategic Management of Small Firms in Hostile and Benign Environments. *Strategic Management Journal*, 10, 75-87. <https://doi.org/10.1002/smj.4250100107>
- Covin, J., & Slevin, D. (1991). A Conceptual Model of Entrepreneurship as Firm Behavior. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(1), 7-25. <https://doi.org/10.1177/104225879101600102>
- Cronbach, L. J. (1951). Coefficient alpha and the internal structure of tests. *Psychometrika*, 16(3), 297-334. doi:10.1007/BF02310555
- Cuevas-Vargas, H. (2016). La influencia de la innovación y la tecnología en la competitividad de las Pymes manufactureras del estado de Aguascalientes. (Ph.D.), Universidad Autónoma de Aguascalientes, Aguascalientes, Mexico.
- Danis, W., De Clercq, D., & 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. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2010.08.005>
- De Clercq, D., Danis, W., & Dakhli, M. (2010). The moderating effect of institutional context on the relationship between associational activity and new business activity in emerging economies. *International Business Review*, 19, 85-101. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2009.09.002>
- De Clercq, D., Meuleman, M., & 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. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2011.02.001>
- DOF, Diario Oficial de la Federación 29/12/2010, (2010). Disponible: [http://dof.gob.mx/nota\\_detalle.php?codigo=5173063&fecha=29/12/2010](http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5173063&fecha=29/12/2010)
- Díaz-Casero, J. C., Ferreira, J. J. M., Hernández Mogollón, R., & Barata Raposo, M. L. (2012). Influence of institutional environment on entrepreneurial intention: a comparative study of two countries university students. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 8(1), 55-74. doi:10.1007/s11365-009-0134-3
- Dickson, P., & Weaver, M. (2008). The role of the institutional environment in determining firm orientations towards entrepreneurial behavior. *International Entrepreneurship and Management Journal* (4), 467-483. <https://doi.org/10.1007/s11365-008-0088-x>
- DiMaggio, P., & Powell, W. (1983). The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review*, 48(2), 147-160. doi: 10.2307/2095101
- Dwairi, M., & 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. Disponible en: <http://eds.a.ebscohost.com.dibpxy.uaa.mx/eds/pdfviewer/pdfviewer?vid=1&sid=644b1710-2b44-4a36-980b-d55e46e0801f%40pdv-v-sessmgr03> Consultado: 11/08/2016
- Eunni, R., & Manolova, T. (2012). Are the BRIC economies entrepreneur-friendly? An Institutional Perspective. *Journal of Enterprising Culture*, 20(2), 171-202. <https://doi.org/10.1142/S0218495812500082> Consultado: 03/11/2014
- Ferreira, J., Garrido, S., & Fernández, R. (2011). Contribution of Resource-Based View and Entrepreneurial Orien-

- tation on Small Firm Growth. *Cuadernos de Gestión*, 11(1), 95-116. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=274319549005>
- Fogel, G. (2001). An Analysis of Entrepreneurial Environment and Enterprise Development in Hungary. *Journal of Small Business Management*, 39(1), 103-109. <https://doi.org/10.1111/0447-2778.00010> Consultado: 21/10/2015
- Fornell, C., & Larcker, D. (1981). Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50. <https://doi.org/10.1177/002224378101800104>
- Fuentelsaz, L., González, C., Maicas, J., & Montero, J. (2015). How different formal institutions affect opportunity and necessity entrepreneurship. *Business Research Quarterly*(18), 246-258. <https://doi.org/10.1016/j.brq.2015.02.001>
- García-Cabrera, A. M., García-Soto, M. G., & Días-Furtado, J. (2015). Emprender en Economías Emergentes: el Entorno Institucional y su Desarrollo. *Innovar*, 25, 133-156. <https://doi.org/10.15446/innovar.v25n57.50357>
- 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>
- Global Entrepreneurship Monitor (Producer). (2014b). What is GEM? Sitio web de la Global Entrepreneurship Research Association. Retrieved from <http://www.gemconsortium.org/What-is-GEM>
- Gold, A. H., & Arvind Malhotra, A. H. S. (2001). Knowledge management: An organizational capabilities perspective. *Journal of Management Information Systems*, 18(1), 185-214.
- Gupta, V., Guo, C., Canever, M., Yim, H., Sraw, G., & 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. <https://doi.org/10.1007/s11365-012-0221-8>
- Hair, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L., & Black, W. C. (2014). *Multivariate Data Analysis*. Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Hair, J. F., Sarstedt, M., Ringle, C. M., & Mena, J. A. (2012). An assessment of the use of partial least squares structural equation modeling in marketing research. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 40(3), 414-433. <https://doi.org/10.1007/s11747-011-0261-6>
- Hansen, J., Deitz, G., Tokman, M., Marino, L., & Weaver, M. (2011). Cross-national invariance of the entrepreneurial orientation scale. *Journal of Business Venturing*, 26, 61-78. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2009.05.003>
- Hechavarria, D. M., & Reynolds, P. D. (2009). Cultural norms & business start-ups: the impact of national values on opportunity and necessity entrepreneurs. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 5(4), 417. doi:10.1007/s11365-009-0115-6
- Henisz, W., & 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](https://gpc.stanford.edu/sites/default/files/wp055-1_0.pdf)
- Henseler, J., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2015). A new criterion for assessing discriminant validity in variance-based structural equation modeling. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 43(1), 115-135. <https://doi.org/10.1007/s11747-014-0403-8>
- Hodgson, G. (2001). El enfoque de la economía institucional. *Análisis Económico*, 16(33), 3-41. <http://dx.doi.org/10.22201/fcpys.2448492xe.2001.181.48468>
- Hsieh, C., & Klenow, P. (2012). *The Life Cycle of Plants in India and Mexico*. NBER Working Paper Series. [www.nber.org/papers/w18133](http://www.nber.org/papers/w18133)
- INEGI. (2013). *Banco de Información INEGI*. Retrieved from <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/biinegi/?ind=3103003004#A>
- 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/>
- Kostova, T. (1999). Transnational Transfer of Strategic Organizational Practices: A Contextual Perspective. *Academy of Management Review*, 24(2), 308-324. <https://doi.org/10.5465/amr.1999.1893938>



- Kostova, T., & Roth, K. (2002). Adoption of an Organizational practice by subsidiaries of multinational corporations: Institutional and Relational Effects. *Academy of Management*, 45(1), 215-233. doi: 10.2307/3069293
- Levie, J., & Autio, E. (2011). Regulatory Burden, Rule of Law, and Entry of Strategic Entrepreneurs: An International Panel Study. *Journal of Management Studies*, 1392-1419. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2010.01006.x>
- Lumpkin, G. T., & Dess, G. (1996). Clarifying the Entrepreneurial Orientation Construct and Linking it to Performance. *Academy of Management Review*, 21(1), 135-172. <https://doi.org/10.5465/amr.1996.9602161568>
- Meyer, J., & Rowan, B. (1977). Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony. *American Journal of Sociology*, 83(2), 340-363. Disponible en: <https://www.jstor.org/stable/2778293> Consultado: 18/09/2015
- Miller, D., & Breton-Miller, I. (2011). Governance, Social Identity, and Entrepreneurial Orientation in Closely Held Public Companies. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 35(5), 1051-1076. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2011.00447.x>
- Minniti, M. (2012). El emprendimiento y el crecimiento económico de las naciones. *Economía Industrial*(383), 23-30. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3903869>
- Mintzberg, H. (1973). Strategy-Making in Three Modes. *California Management Review*, 16(2), 44-53. <https://doi.org/10.2307/41164491>
- Misangyi, V., Weaver, G., & Elms, H. (2008). Ending Corruption: The Interplay Among Institutional Logics, Resources, and Institutional Entrepreneurs. *Academy of Management*, 33(3), 750-770. doi: 10.2307/20159434
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. UK: Cambridge University Press.
- North, D. (1994). Economic Performance Through Time. *The American Economic Review*, 84(3), 359-368. Disponible en: <https://www.jstor.org/stable/2118057> Consultado: 08/10/2014
- Ntayi, J. M., Mutebi, H., Kamanyi, S., & 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.
- Ortega, D., Kamiya, M., & Fagre, E., Stern, Mauricio. (2013). Políticas para el emprendimiento, el empleo y la productividad. In *Emprendimientos en América Latina: Desde la subsistencia hacia la transformación productiva* (pp. 203-269). Colombia: Corporación Andina de Fomento.
- Parga-Montoya, N. (2016). *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*. (PhD), Universidad Autónoma de Aguascalientes, Mexico.
- Peng, M., Sun, S., Pinkham, B., & Chen, H. (2009). The Institution-Based View as a Third Leg for a Strategy Tripod. *Academy of Management*, 23(3), 63-81. <https://doi.org/10.5465/amp.2009.43479264>
- Peng, M. W. (2003). Institutional Transitions and Strategic Choices. *The Academy of Management Review*, 28(2), 275-296. doi:10.2307/30040713
- Peters, G., & Pierre, J. (1998). Institutions and Time: Problems of Conceptualization and Explanation. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 8(4), 565-583. <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.jpart.a024396>
- Powell, W. W., & DiMaggio, P. J. (1991). *The new institutionalism in organizational analysis*: University of Chicago Press.
- Roxas, B., & 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. doi:http://dx.doi.org/10.1016/j.tourman.2012.10.016
- Ruiz-Ortega, M. J., & 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.
- 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.

- Scott, R. (1995). *Institutions and Organizations*. EUA: SAGE.
- Scott, R. (2008). Approaching adulthood: the maturing of institutional theory. *Theory and Society*, 37(5), 427-442. <https://doi.org/10.1007/s11186-008-9067-z>
- Simon, H. (1958). Models of Man. *Journal of the American Statistical Association*, 53(282), 600-603.
- Slevin, D., & Terjesen, S. (2011). Entrepreneurial Orientation: Reviewing Three Papers and Implications for Further Theoretical and Methodological Development. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(5), 973-987. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2011.00483.x>
- Smart, D., & Conant, J. (2011). Entrepreneurial Orientation, Distinctive Marketing Competences and Organizational Performance. *Journal of Applied Business Research*, 10(3), 28-38. doi: 10.19030/jabr.v10i3.5921
- Stenholm, P., Acs, Z., & Wuebker, R. (2013). Exploring country-level institutional arrangements on the rate and type of entrepreneurial activity. *Journal of Business Venturing*, 28, 176-193. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2011.11.002>
- Tang, Z., & 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. <https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2011.00347.x>
- Teo, T. S., Srivastava, S. C., & Jiang, L. (2008). Trust and electronic government success: An empirical study. *Journal of Management Information Systems*, 25(3), 99-132. <https://doi.org/10.2753/MIS0742-1222250303>
- Tonoyan, V., Strohmeier, R., Habib, M., & 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. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00394.x>
- Urbano, D., Vaillant, 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.
- Van Stel, A., Carree, M., & Thurik, R. (2005). The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth. *Small Business Economics*, 24, 311-321. Disponible en: <https://www.jstor.org/stable/40229425> Consultado: 21/10/2015
- Van Stel, A., Storey, D., & Thurik, R. (2007). The Effect of Business Regulations on Nascent and Young Business Entrepreneurship. *Small Business Economics*, 28, 171-186. <https://doi.org/10.1007/s11187-006-9014-1>
- Veblen, T. (1899). *Teoría de la Clase Ociosa*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Volchek, D., Saarenketo, S., & 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.
- Williams, N., & Williams, C. (2014). Beyond necessity versus opportunity entrepreneurship: some lessons from english deprived urban neighbourhoods. *International Entrepreneurship and Management Journal*(10), 23-40. <https://doi.org/10.1007/s11365-011-0190-3>
- Williamson, O. (1975). *Las Instituciones económicas del capitalismo*. México: Fondo de Cultura Económica.
- World Bank. (2018). *Ranking del estudio Doing Business en México*. Doing Business. <http://espanol.doingbusiness.org/Rankings/mexico/>
- Zahra, S., & Garvis, D. (1996). International Corporate Entrepreneurship and Firm Performance: The Moderating Effect of International Environmental Hostility. *Journal of Business Venturing*, 15, 469-492. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(99\)00036-1](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(99)00036-1)