

La influencia de los aspectos regulativos y la razón de creación de empresa en la orientación emprendedora

*Neftalí Parga Montoya
María de los Ángeles Silva Olvera
Javier Eduardo Vega Martínez*

Resumen

En el presente capítulo se analiza el rol de los aspectos regulativos en la orientación emprendedora de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Aguascalientes. El enfoque que se le ha dado es conforme a las diferencias existentes entre las firmas que fueron creadas a partir de la identificación de una oportunidad de negocio. La metodología es de corte causal-correlacional, transversal, no experimental, probabilística, con una muestra por conglomerados de 251 empresas de la zona conurbana de la ciudad. Se comprobaron las hipótesis por medio de un análisis univariado de covarianzas, el cual, a su vez, proporciona un análisis de regresión y un análisis de varianza para una variable dependiente. Se encontraron diferencias entre los grupos que son de interés para los involucrados en el estudio de la orientación emprendedora, influenciados por los aspectos regulativos.

Introducción

En los últimos años, en el estudio de la cadena de suministros hay un enfoque que está adquiriendo relevancia en el desarrollo de mejores prácticas de gestión de la cadena de valor. Es un elemento fundamental que define el rol de las presiones socio-ambientales que envuelven las actividades de cualquier firma (Ketchen y Hult, 2007), y con esto surge una nueva perspectiva teórica que influye en el crecimiento de las regiones de manera isomórfica (DiMaggio y Powell, 1983, p. 148). En diversos estudios hay evidencia que ha demostrado que las operaciones logísticas de quienes se involucran en la cadena de valor de cualquier mercado local o internacional son desempeñadas deficientemente cuando las presiones institucionales –leyes, normas, regulaciones, percepciones sociales y conocimiento social compartido– son restrictivas u hostiles (Kauppi, 2013).

Uno de los principales problemas existentes que en este momento afecta la logística inversa de los mercados es el marco institucional que delimita las decisiones de las empresas (Dubey, Gunasekaran y Ali, 2015), dado que las operaciones de colaboración son tomadas previamente al reparo de las consideraciones institucionales (Govindan, Soleimani y Kannan, 2015); cuando un empresario o un gerente estudia las posibilidades de establecer redes de trabajo con otro ente económico, recurre al conocimiento que la sociedad le puede proveer, después de esto, aborda la relación potencial que permitiría el flujo de recursos compartidos (Schott y Wickstrom, 2016).

Con referencia a esta nueva perspectiva institucional, las empresas pertenecientes a una cadena logística son cada vez más partícipes de las presiones sociales y, por ende, deben estar más enfocadas en desarrollar capacidades que les permitan sortear los efectos que las fuerzas institucionales representan para ellas (Martin y Javalgi, 2016), sin embargo, no se puede soslayar que las decisiones estratégicas que toman son influenciadas, en gran medida, por el contexto que define la cadena de valor donde se desempeñan; la elección de colaborar es el reflejo de lo que los demás dirigentes de empresas han decidido (Ragland, 2012).

Varios investigadores ya han tomado en consideración la decisión de arriesgarse, competir e innovar con una visión estratégica que perdure en los dirigentes y dueños de empresas, como una capacidad que es cultivada a partir de las fuerzas institucionales que afectan a las empresas en su práctica diaria (Duygulu, 2008; Dwairi y Akour, 2014; Roxas y Chadee, 2013; Ruiz-Ortega y

Parra-Requena, 2014). Se ha extendido en el estudio de la elección estratégica que las firmas están más predispuestas a colaborar en una cadena de suministro cuando han desarrollado su orientación emprendedora (Marshall, McCarthy, McGrath y Claudy, 2015; Su, Xie y Wang, 2013).

Si se parte de que las empresas que deciden no colaborar con los eslabones de su cadena de suministro por cuestiones de la predominancia de un contexto restrictivo, desprotegido, desconfiable y carente de conocimiento social del mercado, siguiendo esta línea de pensamiento, es necesario analizar cómo la orientación emprendedora que despliegan estas firmas son influenciadas a partir del marco institucional. Esto, debido a que sólo así las empresas generan capacidades que contribuyen a la detección de oportunidades de colaboración que detonan nuevas maneras de hacer negocios entre las empresas, así como inclinar a arriesgarse o actuar ante la competencia (Eunni y Manolova, 2012; Fogel, 2001; Gómez-Haro, Aragón-Correa y Cerdón-Pozo, 2015; Roxas y Chadee, 2013).

Cuando un país favorece la formación de emprendedores, se toman acciones apropiadas que facilitan el movimiento e intercambio de bienes a través de la cadena de valor (Boso, Story y Cadogan, 2013), y la adaptabilidad de un emprendedor fortalece las decisiones tomadas y disminuye el riesgo presente al establecer redes de trabajo con otros emprendedores (Jack, Moulton, Anderson y Dodd, 2010), esto moderniza a los involucrados de la cadena de valor, además de que minimiza disrupciones que impactan directamente la orientación al cliente, necesaria en la cadena de suministro (Hoejmose, Grosvold y Millington, 2014).

En un país donde se promueve el establecimiento de emprendedores que no buscan perdurar con el negocio, afecta el crecimiento de redes de trabajo formales que beneficien el surgimiento de cadenas de suministro constructivas (Govindan *et al.*, 2015). El estudio del emprendedurismo ha sido analizado desde diferentes enfoques, por ejemplo, Veciana (2006) ha realizado un desglose con cuatro enfoques a tres diferentes niveles de profundidad que permiten identificar esquemas de análisis adecuados para cada función de un emprendedor en una economía, sociedad, organización o como individuo (ver Cuadro 1). Por esto mismo, al estudiar este fenómeno, es necesario identificar el enfoque adecuado que alcance los fines que se pretenden lograr en un marco conceptual.

Cuadro 1. Enfoques teóricos del emprendimiento

Enfoque				
Nivel de análisis	Económico	Psicológico	Sociocultural o institucional	Gerencial
Micro (nivel individual)	La función empresarial como cuarto factor de producción. Teoría del beneficio del empresario. Teoría de la elección ocupacional.	Teoría de los rasgos de personalidad. Teoría psicodinámica de la personalidad del empresario.	Teoría de la marginación. Teoría del rol. Teoría de redes.	Teoría de la eficiencia X de Leibenstein. Teoría del comportamiento del empresario. Modelos del proceso de la creación de empresas. Formas de convertirse en empresario.
Meso (nivel de empresa)	Teoría de los costos de transacción.		Teoría de redes. Teoría de la incubadora. Teoría evolucionista.	Modelos del éxito de la nueva empresa. Modelos de generación y desarrollo de nuevos proyectos innovadores (<i>corporate entrepreneurship</i>)
Macro (nivel global/regional de la economía)	Teoría del desarrollo económico de Schumpeter. Teoría del desarrollo regional endógeno.	Teoría del empresario de Kirzner.	Teoría del desarrollo económico de Weber. Teoría del cambio social. Teoría de la ecología poblacional. Teoría institucional.	

Fuente: elaboración propia a partir de Veciana (2006).

Las instituciones coordinan la estructura y el orden en la sociedad, por lo que el reconocimiento que tienen del 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 homogeneizar (*i.e.*, sin afectar su variación) la constitución reconocida de los actores económicos de la cadena de valor. En este rubro, el aspecto regulativo es un pilar institucional fundamental para la construcción de una estructura que promueve o restringe la orientación emprendedora, debido a que 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 las dirigen (Stenholm, Acs y Wuebker,

2013). Una carga regulatoria puede crear un efecto desproporcional en el proceder de los emprendedores, y la rigurosidad de las regulaciones puede reducir la factibilidad de las alternativas que tiene una empresa (Levie y Autio, 2011).

Baker, Gedajlovic y Lubatkin (2005) aseveran que el estudio de la orientación emprendedora requiere que los investigadores volteen hacia los factores institucionales que afectan en dos sentidos las oportunidades de las empresas: en primer sentido, porque las naciones difieren en la distribución de las oportunidades que reducen las alternativas de potenciales emprendedores; y en segundo, llegan a afectar la percepción que tiene un individuo sobre lo que es emprender. También, en el estudio de Van Stel, Carree y Thurik (2005), demostraron que la forma en la que se lleva la orientación emprendedora de las firmas llega a afectar negativa o positivamente en el crecimiento de las empresas.

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 que los elementos que la componen varían dependiendo del contexto donde 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 ésta puede ser determinada por las condiciones del ambiente, tal como ya lo han señalado otros autores.

Los elementos del ambiente exterior, como la tecnología adquirible, dinamismo, hostilidad y 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 tiene el ambiente como una fuerza que limita a las organizaciones (Covin y Slevin, 1989, 1991; Lumpkin y Dess, 1996). 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 entorno. Zahra y Covin (1995) realizaron un estudio longitudinal en el que 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 estudios posteriores se han vinculado las restricciones del entorno con los esfuerzos de las empresas por establecer un desempeño óptimo (Zahra y Garvis, 1996), y consecuentemente los recursos y capacidades que adquieren

las empresas son adaptados y controlados por los ambientes dinámicos que enfrentan (Zahra y Bogner, 1999). La habilidad de una empresa para sobrevivir y prosperar en este ambiente complejo y movedido, 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). 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 (Peng, 2003).

Revisión de la literatura

El papel que asumen los aspectos regulativos tiene impacto en la creación y supervivencia de las empresas, por lo que el interés de tener iniciativas de carácter empresarial (Urbano, Vaillant y Toledano, 2007), donde se relacionan a los emprendedores, es primordial (Woolcock, 2001). Las aspiraciones de los emprendedores en las economías emergentes vienen precedidas por la confrontación de las leyes y regulaciones, que son obstáculos derivados de las carencias de la estructura institucional (De Clercq, Danis y Dakhli, 2010; Peng, 2003). Por lo tanto, las instituciones fungen como condicionantes externos e internos de las competencias emprendedoras para el fomento de creación de nuevas empresas (Covarrubias, 2011; Gómez, Martínez y Arzuza, 2006; Misanugi, Weaver y Elms, 2008; Nasra y Dacin, 2010; Romero, 2006).

Por definición, el componente regulativo “es el reflejo de la existencia de leyes y reglas en un ambiente nacional o regional que, de forma particular, promueve ciertos tipos de comportamientos y restringe otros a partir de la estandarización de los patrones de interrelación de los actores económicos” (Kostova, 1999, p. 314). Debido a lo anterior, las leyes, regulaciones y políticas gubernamentales proveen soporte a las empresas nuevas o en crecimiento, de acuerdo con la flexibilidad o rigidez con que ellas se apliquen y actúen (Busewitz, Gómez y Spencer, 2000). El beneficio social de los procesos regulativos es mantener un orden dentro del estándar, por eso la gente y las organizacio-

nes acceden a ello por conveniencia, prefiriendo no sufrir por penalizaciones de no cumplimiento. Las leyes y regulaciones especifican las responsabilidades que tienen una micro y pequeña empresas, así como los derechos de propiedad a los que están suscritas, por esto mismo, el aspecto regulativo habilita o reprime las intenciones de quienes estén gobernados por él (Urbano y Álvarez, 2014).

Se han realizado estudios donde los indicadores más usuales para medir el ambiente institucional formal son: la eficiencia gubernamental, políticas económicas, calidad regulatoria y soporte empresarial (Roxas y Chadee, 2011), y corrupción (Peng *et al.*, 2009; Roxas y Chadee, 2013); otros autores, además de los ya mencionados, abordan la libertad civil, democracia y estabilidad política para medir los efectos de la calidad institucional o instituciones políticas (Bjornskov, Dreher y Fischer, 2010). Por su parte, Fogel (2001) agrupó en dos dimensiones las instituciones políticas que influyen en la microempresa: políticas y procedimientos para actividades emprendedoras y condiciones socioeconómicas. Scott (2001) contribuyó al entendimiento de las instituciones a través de tres componentes que impactan de manera diferente, como un fenómeno multidimensional que define el comportamiento organizacional.

De esta forma, investigaciones empíricas alrededor del mundo analizan la influencia de aspectos regulativos que obstaculizan la capacidad de emprender. Van Stel, Storey y Thurik (2007) han señalado que cuando las regulaciones son gravosas o pesadas, los empresarios tienen una actitud reacia a registrar sus empresas y están dispuestos a operar en la informalidad, siendo un problema que se acrecienta cada vez más en países con altos costos por regulaciones. De igual forma, 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, esto sitúa al país entre los cinco peores países en trámites empresariales. Holanda, Francia, Canadá, Alemania y Estados Unidos de América reflejan una naciente orientación emprendedora favorecida por las regulaciones y los controles legales; en estos países, el índice de oportunidad de negocio es alto, esto quiere decir que los emprendedores que radican allí emprenden porque se detectó una oportunidad que puede ser explotada, y no porque sea una necesidad.

Tang y Hull (2012) compararon las diferencias existentes de las empresas chinas con las provenientes de economías occidentales. Se analizó la influencia

de un ambiente competitivo y hostil en la orientación emprendedora de las empresas, de ello se destaca cómo en Occidente las compañías adoptan una postura de innovación constante para sobrevivir a la competencia, mientras que para las compañías chinas, los resultados muestran que las oportunidades no son aprovechadas, debido a la desprotección de los derechos y propiedad intelectual que provoca una competencia injusta, generando mayores costos por parte del gobierno al tratar de controlarla. En esta línea, concluyen que las pequeñas empresas basan sus estrategias en la innovación y en arriesgarse, pero los encargados de las instituciones requieren fortalecer las capacidades mencionadas.

De manera ordinaria, la carga regulativa en estudios anteriores se ha mantenido bajo economías en desarrollo como, por ejemplo, los resultados obtenidos en Turquía por Duygulu (2008), que muestran que el promedio de este aspecto es de 2.21 en una escala de 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, lo que se entiende 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 2.84 en una escala de Likert de 7 puntos, donde el valor 1 significa no estar de acuerdo con el aspecto regulativo y 7 sí estarlo, así como con la desviación estándar más alta de los tres países, lo que implica que esta carga está impactando de manera diferente a las empresas. En el caso de Letonia, se obtuvo un valor de 3.22 y una desviación estándar de 0.74 puntos, siendo la menor variabilidad de los tres países analizados, por lo que la opinión no es muy diversa entre los encuestados, lo que favorece el perfil institucional de este país por mantener una coerción isomorfa con las empresas. Con respecto a Hungría, se obtuvieron valores de 3.54 en la escala de Likert y una variabilidad de 0.84, que es cercana al punto; y así como en los demás países los valores de la carga institucional, aquí también es desfavorable. 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.

El aspecto regulatorio indica cómo la orientación emprendedora será significativa para el desempeño de las empresas, tal como lo muestran los resultados de Roxas y Chadee (2013), los cuales despliegan 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 regulatorio en la orientación emprendedora fue menor que los otros dos aspectos institucionales, no obstante, son igualmente significativos en el análisis de regresión que se generó. Se obtuvo una beta estandarizada de 0.09 con un valor-p de 0.021, por lo que es significativo a 5%.

En este orden de ideas, en el análisis de la influencia que tienen las leyes y regulaciones en la orientación emprendedora, es primordial identificar dos tipos de emprendedores que se desenvuelven en el ambiente institucional. Por un lado, hay emprendedores que tomaron la decisión de iniciar un nuevo negocio a partir de encontrar una buena oportunidad, porque tuvieron la capacidad de analizar el mercado; mientras tanto, hay otros emprendedores que por necesidad, ya sea por haber perdido su empleo o complementar el ingreso familiar, deciden crear una empresa que no busca satisfacer necesidades del mercado real (De Clercq, Meuleman y Wright, 2012). En un contexto de incertidumbre, donde la actividad económica es afectada por la volatilidad de mercados, expectativas de crecimientos bajos y condiciones empresariales desprotegidas, desconfiables y poco informadas, se hace una gran apuesta por aquellos emprendedores que busquen oportunidades y arriesguen capital con expectativas de crecimiento.

En México, de acuerdo con el Global Entrepreneurship Monitor (2014), 53.6% de los emprendedores decide crear su propia empresa a partir de identificar buenas oportunidades de negocio, por lo tanto, esto es una decisión que condiciona la forma en la que los aspectos regulatorios pueden afectar la orientación emprendedora que ellos mantengan; porque debido a los emprendedores que inician un negocio por necesidad, tomarán decisiones de alto riesgo sin haber realizado una revisión concienzuda de las consecuencias. Aquellos que crean, desarrollan y expanden sus empresas a un nivel corporativo, son los que conservan esa orientación estratégica que les sirve para solventar las dificultades y para formar un participante crítico, promotor de nuevas formas para regular las actividades empresariales a partir de habilidades y capacidades.

Por ende, el análisis de los emprendedores por oportunidad promoverá una orientación hacia la toma de decisiones adecuadas, con miras a ofrecer

mejores productos o servicios, identificando eficientemente oportunidades de negocio a partir de capital bien invertido. El éxito de una política, ley o regulación que tenga la intención de apoyar a los emprendedores, se encuentra en estas condiciones prevalecientes que demarcan el desarrollo de una idea de negocio, a partir de una percepción positiva que les permita evaluar su posición en el mercado, controlar el miedo al fracaso, y tener la motivación para poner en marcha iniciativas empresariales con conocimiento crucial.

Lo anteriormente dicho permite establecer una hipótesis en la que los emprendedores se ven influenciados por los aspectos regulativos en su orientación emprendedora, a partir de la comparación de los tipos de emprendedor –por oportunidad o por necesidad– que pueden reconocer en mayor medida las necesidades que el mercado está requiriendo satisfacer.

H0: No hay influencia de los aspectos regulativos en la orientación emprendedora condicionada por la razón del emprendimiento.

H1: Hay influencia de los aspectos regulativos en la orientación emprendedora condicionada por la razón del emprendimiento.

Metodología de investigación

El corte de la investigación es de carácter explicativo, con un diseño de tipo cuantitativo, no experimental, transversal, descriptivo y correlacional causal, de características de muestreo de campo. Para la realización del estudio empírico se ha tomado como población objetivo a las pequeñas y microempresas de la ciudad de Aguascalientes. La elección de los dos tipos de empresas se debe 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, Giuliadori, Bernard y Meiners, 2014).

La población de empresas fueron extraídas de la base de datos del Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE), del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2013), la cual está constantemente actualizada y que se originó desde el Censo Económico 2009, con información de más de 4'000,000, empresas establecidas en México, sus actividades económicas, tamaño y área geográfica. A partir de esta base de datos, se tie-

nen 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, y que al realizar la búsqueda arrojó un total de 40,529 micro y pequeñas empresas. El marco de la muestra está constituido a partir de la información desplegada en el DENUE (INEGI, 2013) por su información cartográfica y demográfica. Se determinó un tamaño de muestra estimada de 269 empresas, a partir de una proporción esperada de 50% de la población, debido a que no se tuvieron antecedentes de las variables analizadas en la ciudad de Aguascalientes. Se consideró un nivel de significancia de 5% y un nivel de precisión de 7.5%. El informante ideal fue el dueño de la empresa elegida del muestreo.

El procedimiento fue el siguiente:

1. Localización de las unidades económicas: Se partió de la base de datos de empresas anteriormente citadas para identificar las AGEB en la zona urbana de la ciudad, consecuentemente se identificaron las manzanas donde se ubicó cada unidad económica bajo las condiciones preestablecidas donde se capta la información solicitada, con la finalidad de planear la ruta de levantamiento de información por AGEB para reducir costos en el recorrido.
2. Levantamiento de información: Se recorrieron las AGEB seleccionadas 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 –de octubre a noviembre de 2015–, con esta condición sólo se consiguieron 251 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 el cuestionario.

En cuanto a la información recabada, se recolectó mediante cuestionarios. El cuestionario aplicado se compone de seis indicadores para la variable de aspectos regulatorios, que miden por medio de una escala de Likert de cinco puntos el aspecto que corresponde a la percepción que tienen las empresas sobre las leyes, regulaciones y trámites burocráticos, desarrollada por Kostova y Roth (2002). Por otro lado, para medir la orientación emprendedora se

creó un indicador a partir de la media de la escala creada por Covin y Slevin (1991), y que está conformado de nueve indicadores en una escala Likert de cinco puntos que miden la orientación estratégica que se tiene hacia el emprendimiento en tres dimensiones específicas: innovación (tres indicadores), proactividad (tres indicadores), toma de riesgo (tres indicadores).

La técnica estadística utilizada para probar las hipótesis planteadas fue por medio de un análisis univariado de covarianzas, el cual proporciona un análisis de regresión y un análisis de varianza para una variable dependiente, que en este caso fue la orientación emprendedora de las micro y pequeñas empresas con los actores económicos de su entorno. Se agrega la variable factor que dividió el grupo en los emprendedores por oportunidad o por necesidad. A través de este modelo lineal general se puede contrastar la hipótesis nula sobre los efectos de la variable factor sobre las medias marginales de los grupos.

Resultados

Para conocer el efecto que tienen los aspectos regulativos en la orientación emprendedora a partir de los tipos de emprendedor, se despliegan los resultados del modelo lineal general, en el que se identifican efectos significativos del modelo corregido con un valor de F igual a 19.754, así como una significancia menor al 0.01. De igual manera, el análisis de covarianza permite evaluar de forma desagregada los efectos individuales de cada variable de los aspectos regulativos, en los que destacan dos variables que corresponden al costo que representan los impuestos para las empresas como limitantes en el desarrollo de un comportamiento emprendedor con una significancia de 0.02, similar a lo que concluyeron De Clercq *et al.* (2012) en su investigación en la que analizaron la oportunidad de los emprendedores para desarrollar nuevos negocios, y la variable que midió la percepción del soporte proveído por parte de las políticas de gobierno para las actividades del desarrollo emprendedor con efectos significativos de 0.28. Por lo tanto, se considera que estas dos variables están afectando la orientación estratégica hacia un enfoque emprendedor, principalmente en acciones dirigidas a 1) innovar nuevos productos o servicios, 2) anticiparse a las decisiones de la competencia, y 3) tener la audacia para tomar decisiones de alto riesgo en la ciudad de Aguascalientes.

Cuadro 2. Pruebas de efectos intersujetos del Modelo Lineal General

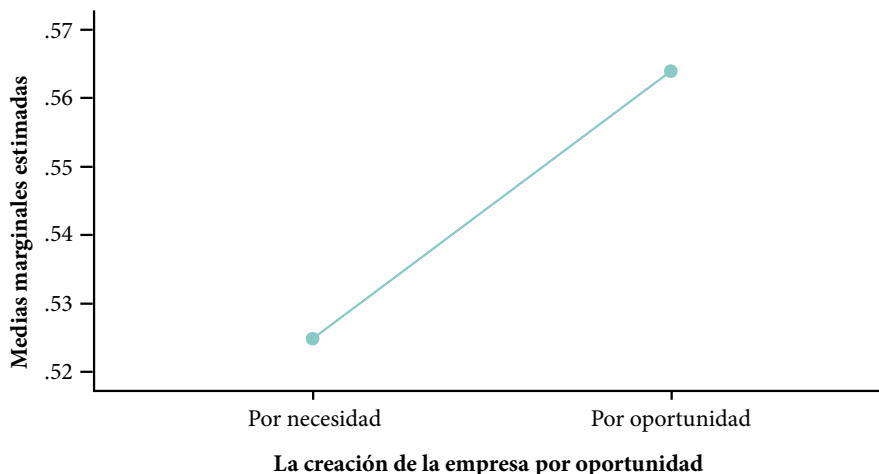
Origen	Tipo III de suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Modelo corregido	8.064 ^a	7	1.152	5.167	.000
Intersección	3.627E-5	1	3.627E-5	.000	.990
Los trámites y licencias no representan una dificultad para el desarrollo de las empresas.	.126	1	.126	.563	.454
El costo de los impuestos no son una barrera para el desarrollo empresarial.	1.215	1	1.215	5.451	.020
Las leyes e impuestos son aplicadas de manera equitativa para todas las empresas.	.282	1	.282	1.265	.262
Las políticas gubernamentales brindan soporte a los emprendedores.	1.084	1	1.084	4.863	.028
Los permisos y licencias son fáciles de obtener.	.008	1	.008	.035	.851
El apoyo a las empresas en desarrollo es una prioridad en las políticas de los gobiernos federal, estatal y local.	.012	1	.012	.055	.815
Razones por las que se creó la empresa.	.094	1	.094	.420	.518
Error	53.952	242	.223		
Total	136.000	250			
Total corregido	62.016	249			

a. R al cuadrado = .130
(R al cuadrado ajustada = .105)

Fuente: elaboración propia a partir del uso del *software* estadístico IBM SPSS Statistics V. 23

En este mismo sentido, se muestran las medias marginales estimadas de la orientación emprendedora, a partir del modelo estimado, con las razones por las que se creó la empresa. Se puede observar una mayor valoración para las empresas que se crearon a partir de una oportunidad de negocio y no por necesidad.

Figura 1. Medias marginales estimadas de la orientación emprendedora



Las covariables que aparecen en el modelo se evalúan en los valores siguientes:
 AR1 = 3.64, AR2 = 3.07, AR3 = 2.39, AR4 = 2.93, AR5 = 3.27, AR6 = 2.99

Fuente: elaboración propia a partir del uso del *software* estadístico IBM SPSS Statistics V. 23

Debido a que del resultado del análisis de covarianzas se obtuvieron dos variables con efectos significativos en la orientación emprendedora, es necesario establecer que estas covariables incluidas en el modelo no son las únicas que afectan el comportamiento de la variable dependiente. Por esto, se realizó un análisis ANOVA (por sus siglas en inglés) en el que se evalúan los efectos de las razones por las que se creó la empresa, como condicionante de una mejor orientación emprendedora (ver Cuadro 3). Los resultados obtenidos reflejan una significancia de 0.015, de ello se puede concluir que existen diferencias significativas entre la orientación emprendedora de las empresas que se crearon por oportunidad y de las que se crearon por necesidad, esto abre una discusión importante sobre las razones del porqué inicia una empresa y cómo ésta afecta en la manera en la que se desempeñan sus estrategias enfocadas al emprendimiento.

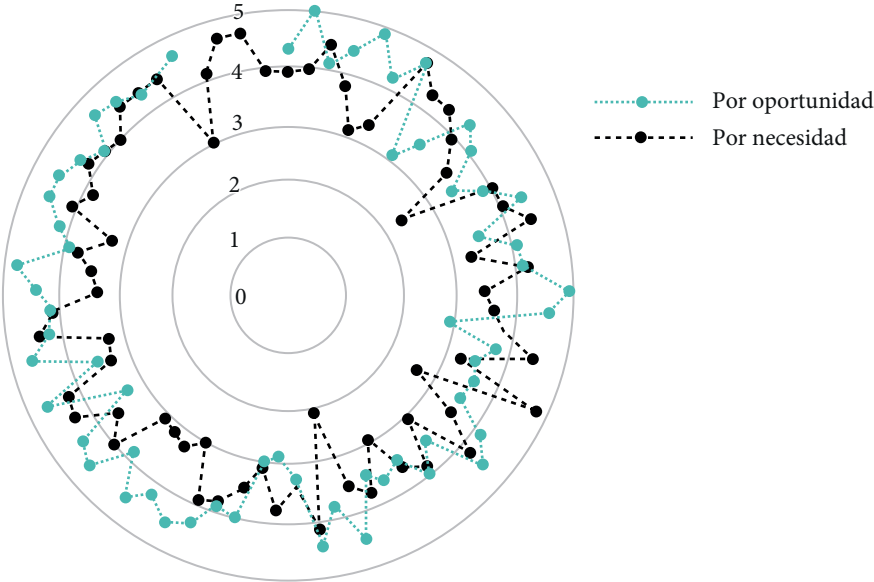
Cuadro 3. ANOVA de la orientación emprendedora

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Entre grupos	1.725	1	1.725	6.003	.015
Dentro de grupos	71.272	248	.287		
Total	72.997	249			

Fuente: elaboración propia a partir del uso del *software* estadístico IBM SPSS Statistics V. 23

Para ejemplificar de una forma gráfica lo anteriormente confirmado por el ANOVA, se despliega un radial que muestra las diferencias en la orientación emprendedora, con mayores casos cercanos a los cinco puntos Likert. La razón por la que los emprendedores abren una empresa es porque hay una actitud que refleja las condiciones sociales y económicas de un contexto específico que repercute en la percepción del riesgo y el aprovechamiento de las circunstancias actuales del mercado. El miedo al fracaso es mayor cuando las oportunidades son más escasas en el ambiente institucional, y la necesidad de crear un negocio provoca malas decisiones por parte de los emprendedores. En efecto, es una manera de contribuir a la formación de factores que aceleran el proceso de poner en marcha las ideas de un emprendedor; son y serán los aspectos regulativos, por tanto cuando las actitudes incluyen aquellas intenciones de la población por materializar un negocio.

Figura 2. Diferencias entre la oportunidad y la necesidad



Fuente: elaboración propia.

Conclusiones

De acuerdo con los razonamientos que se han venido realizando, la orientación emprendedora puede ser medida de distintas maneras, no obstante, es evidente que el principal marco establece que aquellos individuos que arriesgan capital, generan nuevos bienes o servicios que satisfacen a nuevos mercados, a partir de la detección pertinente de oportunidades de negocio, son los indicados para crear nuevas empresas. Aunado a esto, es conveniente que las políticas gubernamentales se alineen y se integren en una sinergia de acciones concatenadas, donde favorezcan y promuevan el desarrollo de los emprendedores en cualquier cadena de valor.

Resultados como los conseguidos en esta investigación son comparados con los de Tang y Hull (2012), Bowen y De Clercq (2008) y Dickson y Weaver (2008), en los cuales se manifestó que este entorno donde el aspecto regulativo tiene un efecto en la orientación emprendedora, inclina a las empresas a un

comportamiento restringido que incita a tomar decisiones agresivas hacia el ambiente hostil, entorpeciendo la operación diaria, sin incorporar una estrategia que estructure una dirección sistemática que permita una mejor adaptación al entorno institucional y con esto reducir sus posibilidades de cooperación interempresarial que favorezcan la interacción continua de la cadena de suministro (Marshall *et al.*, 2015).

El rol que tienen las leyes y regulaciones, así como las razones por las que se crea una empresa, tienen efectos en la intención de arriesgarse, debido a que existen restricciones como la falta de imparcialidad de la ley, costosos permisos y trámites, así como carencias en apoyos gubernamentales, que complican en cierto grado las estrategias que las firmas establecen. Los aspectos regulativos pueden proporcionar un entorno de certidumbre donde los emprendedores absorben el conocimiento del mismo, permitiéndoles el cálculo de las consecuencias de haber tomado una decisión. Al tener información confiable de los esquemas institucionales, la conducta de los emprendedores se amolda a esas presiones coercitivas, por lo que edifica una actitud de perfeccionamiento de capacidades empresariales que se orientan a encontrar buenas oportunidades de negocio para cualquier emprendedor, debido al correcto funcionamiento de la ordenación social.

Referencias

- Baker, T., Gedajlovic, E. y Lubatkin, M. (2005). A framework for comparing entrepreneurship processes across nations. *Journal of International Business Studies*, 36, 492-504.
- Berrone, P., Gertel, H., Giuliadori, R., Bernard, L. y Meiners, E. (2014). Determinants of performance in microenterprises: Preliminary evidence from Argentina. *Journal of Small Business Management*, 477-500.
- Bjornskov, C., 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.
- Boso, N., 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.
- Busenitz, L., Gómez, C., Spencer, J. (2000). Country institutional profiles: Unlocking entrepreneurial phenomena. *Academy of Management Journal*, 43(5), 994-1003.
- Covarrubias, I. (2011). Emprendedores y empresarios: un enfoque institucional. *Contribuciones a la Economía*. Recuperado de <http://www.eumed.net/ce/icm-emp.htm>.
- Covin, J. y Slevin, D. (1989). Strategic management of small firms in hostile and benign environments. *Strategic Management Journal*, 10, 75-87.
- _____ (1991). A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(1), 7-25.
- De Clercq, D., 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., 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.
- 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). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review*, 48(2), 147-160.
- Dubey, R., Gunasekaran, A. y Ali, S.S. (2015). Exploring the relationship between leadership, operational practices, institutional pressures and environmental performance: A framework for green supply chain. *International Journal of Production Economics*, 160, 120-132.
- Duygulu, E. (2008). Institutional profiles and entrepreneurship orientation: A case of turkish graduate students. Recuperado de <http://mpa.ub.uni-muenchen.de/7247/>
- 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.

- Eunni, R. y Manolova, T. (2012). Are the BRIC economies entrepreneur-friendly? An institutional perspective. *Journal of Enterprising Culture*, 20(2), 171-202.
- Fogel, G. (2001). An analysis of entrepreneurial environment and enterprise development in Hungary. *Journal of Small Business Management*, 39(1), 103-109.
- Global Entrepreneurship Monitor (2014). *Monitor Global de la Actividad Emprendedora*. México 2013. Recuperado de <http://www.gemconsortium.org/docs/3368/gem-mexico-2013-report>
- Gómez-Haro, S., Aragón-Correa, J. A. y Cordon-Pozo, E. (2015). Differentiating the effects of the institutional environment on corporate entrepreneurship. *Management Decision*, 49(10), 1677-1693.
- Gómez, L., Martínez, J. y Arzuza, M. (2006). Política pública y creación de empresas en Colombia. *Pensamiento y Gestión*, (21), 1-25.
- Govindan, K., Soleimani, H. y Kannan, D. (2015). Reverse logistics and closed-loop supply chain: A comprehensive review to explore the future. *European Journal of Operational Research*, 240(3), 603-626.
- Gupta, V., Guo, C., Canever, M., Yim, H., 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.
- Hoejmose, S.U., Grosvold, J. y Millington, A. (2014). The effect of institutional pressure on cooperative and coercive “green” supply chain practices. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 20(4), 215-224.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2013). Banco de Información INEGI.
- Jack, S., Moulton, S., Anderson, A. y Dodd, S. (2010). An entrepreneurial network evolving: Patterns of change. *International Small Business Journal*, 28(4), 315-337.
- Kauppi, K. (2013). Extending the use of institutional theory in operations and supply chain management research: Review and research suggestions. *International Journal of Operations & Production Management*, 33(10), 1318-1345.
- Ketchen, D. J. y Hult, G. T. M. (2007). Bridging organization theory and supply chain management: The case of best value supply chains. *Journal of Operations Management*, 25(2), 573-580.

- Kostova, T. (1999). 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.
- 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.
- 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.
- Manolova, T., Ranganathan, 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
- Marshall, D., McCarthy, L., McGrath, P. y Claudy, M. (2015). Going above and beyond: how sustainability culture and entrepreneurial orientation drive social sustainability supply chain practice adoption. *Supply Chain Management: An International Journal*, 20(4), 434-454.
- Martin, S.L. y Javalgi, R.R.G. (2016). Entrepreneurial orientation, marketing capabilities and performance: The moderating role of competitive intensity on Latin American International new ventures. *Journal of Business Research*, 69(6), 2040-2051.
- Merz, R. y Sauber, G. (1995). Profiles of Managerial Activities in Small. *Strategic Management Journal*, 16(7), 551-564.
- Misangyi, V., Weaver, G. y Elms, H. (2008). Ending corruption: The interplay among institutional logics, resources, and institutional entrepreneurs. *Academy of Management*, 33(3), 750-770.
- Nasra, R. y Dacin, T. (2010). Institutional arrangements and international entrepreneurship: The state as institutional entrepreneur. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 34(3), 583-609.
- Peng, M. (2003). Institutional transitions and strategic choices. *Academy of Management*, 28(2), 275-296.
- Peng, M., Sun, S., 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.

- Ragland, C. (2012). *Institutional theory and cross-national differences in international market selection for direct selling*. (Doctor of Business Administration), Kennesaw State University, EUA.
- Romero, I. (2006). Las pyme en la economía global. Hacia una estrategia de fomento empresarial. *Revista Latinoamericana de Economía*, 37(146), 31-50.
- Roxas, B. y Chadee, D. (2011). *Impact of formal institutional environment on innovativeness and performance of SMES in the Philippines*. University of Southern Queensland. Recuperado de <http://eprints.usq.edu.au/21315/>
- _____ (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. 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.
- Scott, R. (2001). *Institutions and Organizations*. EUA: Sage.
- Schott, T. y Wickstrom, K. (2016). Firms' innovation benefiting from networking and institutional support: A global analysis of national and firm effects. *Research Policy*, (45), 1233-1246.
- 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.
- Stenholm, P., 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.
- Su, Z., Xie, E. y Wang, D. (2013). Entrepreneurial orientation, managerial networking, and dew venture performance in China. *Journal of Small Business Management*, 1-21.
- 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.
- Urbano, D. y Álvarez, C. (2014). Institutional dimensions and entrepreneurial activity: an international study. *Small Business Economics*, (42), 703-716.
- Urbano, D., 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.

- Van Stel, A., Carree, M. y Thurik, R. (2005). The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. *Small Business Economics*, 24, 311-321.
- Van Stel, Storey 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.
- Woolcock, M. (2001). Microenterprise and social capital: a framework for theory, research, and policy. *Journal of Socio-Economics*, 30(2), 193-198.
- Yusuf, A. (2002). Environmental uncertainty. The entrepreneurial orientation of business ventures and performance. *International Journal of Commerce & Management*, 12(3-4), 83-103.
- 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.