

EL ENTORNO EMPRENDEDOR DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS: UN ANÁLISIS DE LA REGIÓN CENTRO DE TAMAULIPAS^{1,2}

The entrepreneurial environment of Micro,
Small and Medium Enterprises: An analysis
of the central region of Tamaulipas

Fecha de envío: 23 de septiembre de 2020

Fecha de aceptación: 28 de octubre de 2020

1- Leonardo Reyes Ayala. Grado académico: Maestría. Adscripción: Universidad Autónoma de Tamaulipas. Correo electrónico: layala@uat.edu.mx. ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-0731-3280>

2- Mónica Lorena Sánchez Limón. Grado académico: Doctorado. Adscripción: Universidad Autónoma de Tamaulipas. Correo electrónico: msanchel@docentes.uat.edu.mx. ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-0671-0076>



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons Reconocimiento-NoComercial 4.0 Internacional. <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

RESUMEN

Este trabajo tiene como objetivo determinar los factores del entorno que propician el emprendimiento empresarial de la zona centro del estado de Tamaulipas; para lo cual, se aplica un cuestionario a 102 micro, pequeñas y medianas empresas, y se llevó a cabo estadísticamente un Análisis Factorial Exploratorio con SPSS versión 22. Los principales factores encontrados son: Infraestructura Comercial, Educación Básica, Educación Profesional, Normas Sociales y Culturales, Financiamiento, Investigación y Desarrollo, Facilidad de Apertura y Programas Gubernamentales.

Palabras clave: *Entorno emprendedor, MiPyME, Emprendimiento, Empresa.*

ABSTRACT

This research aims to determine the environmental factors that promote business entrepreneurship in the central area of the state of Tamaulipas; for that purpose, a questionnaire was applied to 102 micro, small and medium-sized companies, and an exploratory statistical factorial analysis was conducted with SPSS version 22. The found main factors were: Commercial Infrastructure, Basic Education, Professional Education, Social and Cultural Norms, Financing, Research and Development, Ease of Opening and Government Programs.

Keywords: *Entrepreneurial environment, MSMEs, Entrepreneurship, Enterprise.*

Clasificación JEL: F64, M10, L26, L32.

Introducción

Hoy en día, es relevante destacar que las actividades de emprendimiento, a lo largo de su desarrollo e implementación han logrado impactar de forma positiva en la economía de la mayoría de los países, y de igual forma dentro de las organizaciones han logrado un desempeño eficaz y han contribuido al crecimiento de estas.

Para el estudio de las organizaciones, independientemente del tamaño de estas es relevante analizar los factores que inciden en su creación y gestión, en la que tanto los factores externos como internos, así como los emprendedores juegan un papel fundamental. Abarcar estos aspectos, es de suma importancia con el propósito de tener una visión más amplia y detallada de las contribuciones de las actividades de emprendimiento como fenómeno socioeconómico y su impacto dentro del desarrollo de cualquier sociedad.

La importancia del desarrollo del presente estudio, radica en determinar cuál es el estado actual del entorno emprendedor en la zona centro del estado de Tamaulipas de forma que esta información sirva para la toma de decisiones por parte de organismos públicos municipales, como la Secretaría de Desarrollo Económico y de organismos privados como las Cámaras de Comercio y que esto favorezca a una mejor comprensión de la situación, que permita el desarrollo de nuevas políticas y la intervención de los actores necesarios para mejorar el entorno.

Dentro de este contexto se cuenta también con la oportunidad de desarrollar programas educativos orientados al fortalecimiento de las oportunidades que habrán de definirse por medio del análisis del estado actual, así como también, generar estrategias para atender las debilidades y amenazas que actualmente aquejan el entorno emprendedor de la localidad.

En el entorno económico contemporáneo la competitividad de las empresas es un factor clave para el desarrollo económico de las regiones y en un mundo cada vez más globalizado éstas deben competir no solamente con otros pares locales, también deben competir con nuevos actores a nivel internacional que han desarrollado modelos que les permiten entrar en mercados locales, por lo que hoy se requiere comprender a las empresas de la región y su entorno, lo que permita y desarrollar políticas que les faciliten el desarrollo, atendiendo sus necesidades y propicien su crecimiento.

De tal forma, que es preciso estudiar el fenómeno del emprendimiento desde el punto de vista del entorno, de forma holística sustentándolo a través de las diversas aportaciones dentro de la investigación científica con el propósito de conocer aquellos factores que inciden en la creación y generación de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyMEs) que, juegan un papel importante dentro de la economía de la mayoría de los países tanto en el crecimiento como en el desarrollo económico de los mismos.

A fin de abordar la problemática anterior, la conformación del presente trabajo se integra de la siguiente manera: La introducción, el Marco Teórico, Metodología, Análisis de Resultados, Conclusiones y Referencias bibliográficas.

Por lo anterior, el objetivo de la presente investigación es determinar los factores del entorno que propician el emprendimiento empresarial en las Micro, pequeñas y medianas empresas de la zona centro del estado de Tamaulipas, con la intención de analizar su impacto en la creación de empresas.

1. Revisión de literatura

En el desarrollo del presente apartado, se revisó la literatura de artículos de investigación en el tema de estudio, en diversas bases de datos como; Scopus, Emerald, Redalyc, Ebsco, ResearchGate, y de igual manera se revisó específicamente el marco conceptual del *Global Entrepreneurship Monitor* con el propósito de proveer un fundamento teórico sobre el que se pueda partir con el propósito establecer los factores del entorno y su impacto en la creación de empresas.

El emprendimiento en la creación de empresas

Hoy en día, las actividades de emprendimiento son relevantes para todos los países, ya que éstas, estimulan su crecimiento económico. No es de extrañarse, que economistas como Schumpeter (1934), reconocen el rol tan importante que juega la formación y éxito de las empresas en la innovación y la generación de empleo.

De acuerdo con algunos autores, el desarrollo económico de los países se asociaba con la eficacia en que se desarrollan las grandes organizaciones, sin embargo, a partir de los años ochenta, se ha resaltado el valor que tienen las MiPyMEs dentro de la economía mundial, ya que estas contribuyen como un impulso al crecimiento económico y el bienestar social dentro del territorio (Audretsch y Keibach, 2004).

Por esta razón, el fenómeno de la conceptualización y desarrollo de empresas ha sido examinado como uno de los campos con más apresurado crecimiento en el área de la investigación científica (Landstrom, 1999). Murphy, Liao y Welsch (2005, p. 13), han fijado que “el fuerte interés en el campo ha sido conducido como el reconocimiento del hecho que los proyectos empresariales son claves en el crecimiento económico de los países”. Kantis, Ishida y Kori (2002), señalan que la utilidad en la exploración en torno al desarrollo y creación de nuevas organizaciones se basa principalmente en la evidencia acerca de su aportación en el desarrollo económico, su impacto en la productividad, el apoyo en la mejora regional, a la promoción de la generación de innovación y a la creación de nuevas fuentes de empleo.

Es por lo cual, que, en base a la contribución de las MiPyMEs a la economía de los países, la creación y desarrollo de nuevas empresas se ha transformado en un desafío permanente para los distintos actores sociales y gubernamentales con mira hacia el progreso de las circunstancias socioeconómicas que propicien un desarrollo económico y una mejora en el entorno social de las economías de los países.

Una de las piezas que comprenden el desarrollo de nuevas empresas que más se distinguen son los creadores de estas o emprendedores, quienes son considerados agentes de cambio, ya que traen transformaciones en lo económico, tecnológico y organizacional (Gaddam, 2008). Los investigadores sugieren que los empresarios o emprendedores aportan de forma positiva en sus regiones a través de la formación de nuevas empresas y la generación de nuevos empleos (Baron y Shane, 2008; Fayolle, 2007; Frederick, Kuratko y Hodgetts, 2006), piensan que el empresario o emprendedores y el ambiente son los dos elementos más importantes en la generación de nuevas empresas (Andrés, García y Fuente, 1999; Pinillos, 2001), éste último es conceptualizado como “todo aquello que, sin ser empresa, la rodea afectándola, al tiempo que recoge también las influencias de las distintas empresas que inciden en el mismo” (Mundet, 1991, p. 105).

Indiscutiblemente, los empresarios juegan un papel fundamental ya que ellos son quienes identifican las problemáticas que se desarrollan en el entorno y llevan a cabo el proceso para la resolución de estas, de forma que las convierten en oportunidades de negocio que deriva en la generación de nuevas empresas. Sin embargo, no debemos dejar de lado la importancia que tiene el entorno que contribuye a la determinación de las cualidades de las empresas, este elemento, conlleva introducidos aspectos importantes que se encuentran íntimamente relacionados con aspectos de fomento al emprendimiento y desarrollo de habilidades y competencias emprendedoras en la población (Kantis, Angelelli y Gatto, 2001).

La importancia del estudio del entorno emprendedor reside en que las actividades empresariales cambian considerablemente dependiendo del entorno y las cualidades que este otorga, principalmente el acceso a servicios e incluso los competidores (Acs y Amorós, 2008). Conforme los puntos base del modelo del Marco Conceptual del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), la dinámica del desarrollo de negocios puede ser considerablemente distinta dependiendo del contexto de las organizaciones e instituciones y del nivel de desarrollo económico y social de un país. De hecho, en el campo de estudio del desarrollo de negocios entre países, el amplio nexo entre los negocios, el desarrollo económico y social e instituciones (entorno) se ha transformado en una línea de investigación crítica (Acs y Amorós, 2008). Por otro lado, la existencia de un ambiente adecuado determina la relación positiva entre el desarrollo de negocios, el crecimiento económico y el bienestar social (Minniti, 2012). Por eso, el aprendizaje acerca de los elementos que comprenden el emprendimiento y el desarrollo económico, además de las condiciones institucionales locales y de las variables específicas del contexto, soportaría el desarrollo de nuevas políticas públicas de crecimiento económico (Acs y Amorós, 2008).

Los países más desarrollados y las economías con mayor crecimiento a nivel mundial se distinguen por tener con un tejido productivo basado en el desarrollo de nuevas empresas orientadas al desarrollo de modelos de negocios basados en economía intelectual, este modelo se basa en el uso innovador del conocimiento y la creatividad, y en tecnologías avanzadas, que tiene además una gran capacidad de adaptación para diversos lugares (Lederman, Messina, Pienknagura y Rigolini 2014). Sin embargo, las organizaciones de los países con economías emergentes han tenido un desarrollo mucho menor, orientándose a labores de poco valor, como manufactura, por lo que el desarrollo económico ha sido menor (Onugu, 2005).

En México, durante los últimos años, los diversos gobiernos han promovido la creación y desarrollo de las MiPyMEs, como una opción para el mejoramiento y desarrollo de la economía (Nava, 2013). En México, MiPyMEs conforman la columna vertebral de la economía nacional, ya que de acuerdo con información pública estas generan el 72% del empleo y el 52% del Producto Interno Bruto del país. De esta manera son relevantes en los roles de desarrollo social, industrialización de los procesos, reducción de la pobreza, generación de la riqueza, desarrollo de nuevas oportunidades de empleo y en última instancia aportación al crecimiento económico del país (Ogunsiji, 2010). Sin embargo, en la actualidad, una de las barreras con mayor impacto en el crecimiento de las MiPyMEs en México, es que no han logrado obtener una competitividad capaz de posicionarlas en el mercado mundial, incluso ni siquiera para incorporarse completamente en las cadenas de valor de las grandes empresas internacionales (Casas e Ibarra, 2013).

Sin lugar a duda, las MiPyMEs se han analizado desde distintas perspectivas por diferentes autores y existe el consenso de que son un elemento fundamental dentro del desarrollo económico; sin embargo, en gran parte, el tiempo de vida de estas tiende a ser sumamente corto dado que no logran adaptarse a las necesidades del mercado y terminan por cerrar. En este sentido, es vital la generación de conocimiento

sobre el entorno en el que éstas se desarrollan con mejor facilidad, con el propósito de generar mejores condiciones donde se desempeñen, crezcan y obtengan resultados relevantes para el desarrollo económico y social de los países que las albergan, potenciando así el desarrollo social (Sánchez y Giraldo, 2008).

La relevancia del análisis del entorno en que se desempeña una empresa supone una contribución significativa, debido a que el conocimiento acerca de los factores que inciden en la concepción, éxito o fracaso de empresas de nueva creación, es esencial, derivado del alto porcentaje de MiPyMEs que no logran superar el umbral de 5 años y que en el transcurso de este periodo desaparecen (García y Marco, 1999; Muñoz, 1999).

El emprendimiento como elemento, la palabra entrepreneurship, cuenta con una larga lista de diversas definiciones por distintos autores, sin embargo, aún no ha surgido una definición generalizada que establezca un consenso (Iversen, Jørgensen y Malchow-Møller, 2008). De acuerdo con Hayton George y Zahra (2002), es el emprendimiento es el acto y proceso por medio del cual las regiones, sociedades, individuos u organizaciones proponen la resolución de problemáticas para la adopción de oportunidades de negocio que generan riqueza a través de la creación de empresas. De acuerdo con Stevenson y Jarrillo-Mossi (1986), el concepto puede concebirse como el proceso a través del cual los individuos buscan oportunidades de desarrollo de negocios sin necesariamente tomar en cuenta los recursos que controlan en el momento de su concepción.

Existen diversas definiciones o adjetivos para los nuevos empresarios o emprendedores, se les puede considerar como aquellos individuos que trabajan por cuenta propia, sin embargo, no se puede generalizar el concepto a otras ramas de la ciencia. Tal es el caso para un economista, para quien, un emprendedor es aquel que a raíz de una combinación de recursos puede generar valor agregado. Mientras que, para un psicólogo, es aquel que es motivado a alcanzar un objetivo específico. Para otro empresario, puede ser visto como una amenaza y a la misma vez como un aliado, o como alguien que crea riqueza a través de explotar oportunidades con el apoyo de otros (Hisrich y Sheperd, 2005).

Una de las mayores discusiones que ha permanecido en el análisis de los emprendedores es si estos nacen con estas aptitudes para la creación de negocios o si desarrollan las aptitudes a través de sus experiencias, en esta discusión se encuentran opiniones divididas, en donde algunos parten de que el emprendedor nace con estas aptitudes, sin embargo, existen estudios donde se ha concluido que los emprendedores pueden hacerse y por lo tanto no están genéticamente predispuestos a la adopción de estas actividades (Barringer e Ireland, 2006). Es por lo que se considera que todos los individuos son capaces de iniciar una nueva organización y desarrollarse como micro, pequeño o mediano empresario.

1.2. La micro, pequeña y mediana empresa

La fortaleza de diversas economías reside en la producción de bienes y quienes realizan esta actividad son las empresas a través de la operación de los empresarios, una de las bases para el desarrollo económico y la prosperidad social de los países es la fuerza empresarial; por lo cual, es de suma importancia el fomentar la creación y desarrollo de nuevas empresas (Delfín y Acosta, 2016).

Para Chiavenato (1999), la empresa es una organización social que utiliza sus recursos para alcanzar determinados objetivos. Desarrollando este concepto, el autor menciona que la empresa es una organi-

zación social por ser una agrupación de individuos que se conjuntan para la explotación de una oportunidad de negocio y que tiene por fin una meta en específico, que puede ser la generación de riqueza o la atención a una problemática social.

Según Pallares, Romero y Herrera (2005), la empresa es un sistema dentro del cual un individuo o grupo de individuos desarrollan un grupo de actividades orientadas a la producción y/o comercialización de bienes y/o servicios, establecidos en un objeto social en común.

Con relación a los criterios más recurridos, de acuerdo con Fernández, Junquera y Del Brío (2008), las empresas se clasifican de la siguiente manera:

- Según la actividad económica que desarrolla
- Según la forma jurídica
- Según su dimensión
- Según su ámbito de actuación
- Según la titularidad del capital

Estas clasificaciones obedecen la forma en que se constituya la empresa legalmente y a que sección de la economía pertenezca, de acuerdo con los productos o servicios que otorga y el capital que en ella se deposite, así como su ubicación geográfica. Según la Secretaría de Economía en México, las empresas son clasificadas por el número de trabajadores la cual se dio a conocer por medio del Diario Oficial de la Federación (2009), como se muestra en la (Tabla 1).

Tabla 1. Clasificación de las empresas en México

ESTRATO	COMERCIO	INDUSTRIA	SERVICIOS
Micro	Hasta 10	Hasta 10	Hasta 10
Pequeña	Desde 11 hasta 30	Desde 11 hasta 50	Desde 11 hasta 50
Mediana	Desde 31 hasta 100	Desde 51 hasta 250	Desde 51 hasta 100

Fuente: Diario Oficial de la Federación (2009).

1.3 Global Entrepreneurship Monitor

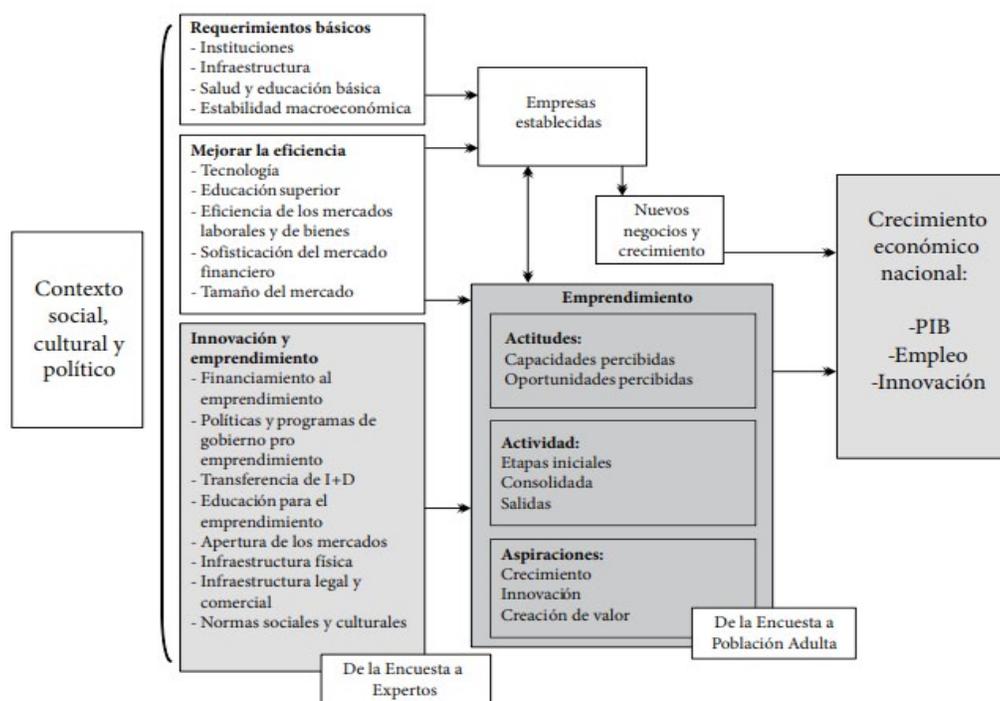
Para llevar a cabo la presente investigación se tomó como base la organización *Global Entrepreneurship Monitor*, dado que desde su formación ha tenido como objetivo identificar la interdependencia entre el desarrollo de negocios y el crecimiento económico de un país, considerando que la creación de empresas es pieza básica para la creación de nuevos empleos y como apoyo al crecimiento económico del país.

La importancia de este organismo se debe a los tres objetivos hacia los cuales se orienta (Amorós, 2011):

- 1) Medir las diferencias en los niveles de actividad emprendedora entre países
- 2) Develar los factores determinantes de los niveles nacionales de actividad emprendedora
- 3) Identificar las políticas nacionales que pueden mejorar los niveles de actividad emprendedora

El *Global Entrepreneurship Monitor* dentro de su modelo conceptual analiza la función de la actividad emprendedora en el desarrollo económico y pone especial enfoque en la relación entre el desarrollo de negocios y el crecimiento económico en las economías. A continuación, se muestra el modelo del GEM completo (Figura 1).

Figura 1. El modelo y definiciones del GEM



Fuente: Bosma, Acz, Autio, Coduras y Levie (2008, p. 12).

1.4 El entorno emprendedor

El entorno se había definido anteriormente como todo aquello que aun siendo de una naturaleza distinta a una organización, termina rodeándolo y envolviéndolo, causando un impacto directo a la par de las influencias provocadas por todas las empresas que interactúan y se desenvuelven dentro de este (Mundet, 1991).

De acuerdo con Levie y Autio (2008), existen ciertas situaciones en el entorno que pueden impactar en la cantidad como en el tipo de empresas que se crean y desarrollan: el financiamiento, políticas y programas gubernamentales, educación, transferencia de investigación y desarrollo, infraestructura comercial

y física, apertura del mercado interno y normas sociales y culturales, dichas cualidades la cuales son consideradas las más relevantes se explican a continuación:

Financiamiento

Aun con la importancia económica y social de las MiPyMEs, de forma histórica han sido numerosos los conflictos que han limitado su capacidad de crecimiento y desarrollo, uno de los mayores conflictos ha sido la poca oferta de financiamiento (Barquero, 2001; Saavedra, Tapia y Aguilar, 2014). En la literatura económica existen desarrollos teóricos y empíricos que explican las limitaciones que tienen las MiPyMEs, a diferencia de las grandes empresas, para obtener financiamiento (Berger y Udell, 1998; Myers, 1984), las restricciones en relación a las grandes empresas, es debido a que la gran mayoría de ellas, tiene poco tiempo de haberse establecido y no cuenta con un historial crediticio, también se encuentra la falta de garantías correctas y por eso los posibles inversionistas no pueden analizar el estado de crédito de la organización (Ba, 2013); por lo tanto, es mucho más difícil para las micro, pequeñas y medianas empresas obtener el apoyo financiero que requieren para crecer por parte de los bancos o inversionistas privados (Lin y Li, 2001). De este modo, las opciones financieras para este ramo son muy reducidas.

El financiamiento es entendido como toda la mezcla de fuentes de capital que permiten a las empresas adquirir sus activos (Comisión Europea, 2014). Aguirre (1992) define al financiamiento como la adquisición de recursos o medios de pago, que se destinan a la obtención de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus objetivos.

Hernández (2005) señala que las fuentes de financiamiento se pueden catalogar conforme con su nivel de exigencia en corto, mediano y largo plazo o según su origen, interno o externo. El suministro de financiamiento eficiente y eficaz ha sido reconocido como un factor clave para asegurar que aquellas organizaciones con capacidad y potencial de crecer puedan expandirse y ser más competitivas en sus respectivos mercados (Elosegui y Panigo, 2007). Por otro lado, los emprendedores cuentan con una amplia variedad de fuentes de financiamiento de capital para desarrollar sus operaciones (Banca Comercial, Banca de desarrollo, Microcréditos, Fondos de Fomento de entidades gubernamentales, etc.). Sin embargo, las MiPyMEs enfrentan problemas relacionados con el acceso a los apoyos financieros que tienen que ver con su escasa adquisición de recursos y con la dificultad de acceder directamente a los mercados de financiamiento de capital (Otero, Fernández, Vivel y Rodríguez, 2007).

Políticas y Apoyos Gubernamentales

Se ha expresado la razón fundamental que juega el gobierno en el apoyo a las MiPyMEs, durante la creación y desarrollo de la organización, es sumamente importante mencionar que, aun cuando existen los apoyos, propietarios de las micro, pequeñas y medianas empresas en muchas ocasiones, la mayor parte de ellas, estos no conocen acerca de los fondos y programas desarrollados por los gobiernos, mientras que otros consideran que es sumamente complejo obtener estos apoyos e incluso llega a ser imposible (Raduan, Naresh y Lim, 2006), ya sea para formación o adquisición de bienes.

Los gobiernos en los países en economías en desarrollo desempeñan un papel elemental en el impulso y el desarrollo de las MiPyMEs. Yusuf (1995) señala que la promoción y apoyo gubernamental es uno

de los elementos críticos de éxito para las empresas. Una vez enterados de la importancia del emprendimiento en el desarrollo de las naciones, diversos gobiernos han abordado varios esquemas de apoyo para promover las actividades de emprendimiento en sus regiones (Sandhu, Sidique y Riaz, 2011), éstos, han originado diversos esfuerzos para alentar a sus habitantes a participar en actividades de desarrollo de negocios (Wei-Loon, 2016) proporcionando incentivos e infraestructura.

Sin embargo, aunque existen diversos organismos e instituciones establecidos por los gobiernos, todavía no está claro si estos programas son accesibles a las micro, pequeñas y medianas empresas y hasta qué punto éstas utilizan los programas. Sánchez, Diaz, Hernández y Postigo (2011) afirman que la cooperación por parte de los habitantes de un país en programas que fomentan la creación de empresas tiende a incrementar considerablemente la apreciación de una persona sobre la oportunidad de iniciar una nueva empresa.

Educación

La educación para el desarrollo de las competencias empresariales y el fomento del espíritu emprendedor ha sido uno de los temas con mayor estudio y de los más utilizados para fomentar la actividad emprendedora (Levie y Autio, 2008). La formación en competencias para el desarrollo de negocios ha sido determinada como el proceso en el cual se forman y practican comportamientos, habilidades y atributos que auxilian a los integrantes de las organizaciones y a estas mismas en el proceso de reconocimiento de oportunidades de negocio y en la planeación y gestión en mayores niveles de incertidumbre (Gibb, 2009; Rae y Carswell, 2000), es una forma significativa de fomentar el emprendimiento (Reynolds, Hay y Camp, 1999).

La educación empresarial toma todo el conjunto de actividades de educación y capacitación que pretenden ampliar en los participantes el proceso de educación en actitudes y capacidades emprendedoras (Fayolle, Gailly y Lassas-Clercl, 2006; Liñan, 2004). Existen estudios empíricos que ratifican la existencia de un impacto positivo de los programas de educación empresarial y la creación de nuevas empresas (Tkachve y Kolvereid, 1999). Dutta, Li y Merenda. (2011), mencionan que la formación emprendedora tiene una relación positiva con la predisposición de una persona para iniciar un negocio. La educación alienta la intención emprendedora porque el conocimiento y habilidades obtenidas relacionadas con la iniciativa empresarial, estimula la motivación de una persona para crear una empresa (Cho, 1998; Donckels, 1991; Wu y Wu, 2008).

Transferencia de Investigación y Desarrollo

Hoy en día, el cambiante entorno económico y empresarial sugiere que muchas empresas para competir con la competencia global deben buscar nuevas formas de llevar a cabo su negocio a través de una constante innovación para mantenerse a la vanguardia (Laforet, 2008), satisfacer las necesidades del cliente y mejorar la calidad de los productos (Kusar, Duhovnik, Grum y Starbek, 2004).

Las MiPyMEs en general cuentan con pocos recursos para designar a los procesos de Investigación y Desarrollo (I+D), a diferencia de las grandes empresas que cuentan con altos presupuestos para estas labores, debido a su dependencia en clientes y proveedores, para generar nuevos conocimientos (Czar-

nitzki, 2006; García-Quevedo y Mas-Verdú, 2008; Schumpeter, 1942), además requiere menos recursos para MiPyMEs utilizar los desarrollos de otras empresas más grandes en lugar de innovar en sí (Ortega, Vivarelli y Voigt, 2009). No obstante, a pesar de que las MiPyMEs suelen ser menos propensas a realizar investigación y desarrollo formal a comparación de las empresas grandes, su eficacia en la I+D parece ser más alta que el de las grandes empresas, debido a que éstas últimas tienden a producir más patentes e innovaciones que las empresas más grandes por unidad de insumo invertido (Acs y Audretsch, 1990; Dijk, Hertog, Menkveld y Thurik, 1997).

En la era actual de la globalización, es obvio que la supervivencia de las micro, pequeñas y medianas empresas estará determinada por su capacidad de fabricar y suministrar más, a un costo competitivo, en menos tiempo de entrega, con defectos mínimos, utilizando menos recursos (Sharma y Bhagwat, 2006). En este sentido, es importante la I+D, ya que la supervivencia depende de la capacidad de las Micro, pequeñas y medianas empresas para responder a las necesidades del mercado (Gomez, Simpson, Koh y Padmore, 2007).

Infraestructura comercial y física

La infraestructura es uno de los factores más importantes en la MiPyMEs, ya que la calidad de la infraestructura disponible será de gran impacto en la producción, el rendimiento de los niveles de producción, los ingresos, los beneficios y la creación de empleo de una organización (Obokoh y Goldman, 2016).

El acceso a la infraestructura física por parte de las MiPyMEs, aunque al inicio se considera como un gasto considerable de capital, en realidad debería servir para reducir las barreras de la puesta en marcha, ya que facilita la conectividad, la interacción y el intercambio de conocimientos e ideas que podrían impulsar un proyecto empresarial (Audretsch, Heger y Veith, 2015). La infraestructura física, como el transporte, espacio operativo, Internet, telefonía y servicios básicos, son vitales para la puesta en marcha y el crecimiento de las empresas (Oseni y Pollit, 2013; Trulsson, 2002). La insuficiencia de la infraestructura física es una de las causas de un bajo desempeño en las MiPyMEs (Kamunge, Njeru y Tirimba, 2014).

Si bien existe una escasez de estudios que examinan el impacto de la infraestructura sobre el espíritu empresarial en general y la actividad de inicio, en particular, Aschauer (1989), Morrison y Schwartz (1996) y Canning y Pedroni (2008) encontraron evidencia empírica convincente que une la infraestructura física y comercial con el crecimiento de la economía.

La infraestructura comercial y legal comprende los servicios empresariales que son necesarios para la gestión de las empresas empresariales. Estos servicios incluyen la disponibilidad de subcontratistas, proveedores, consultores y servicios legales, contables, publicitarios, financieros y servicios bancarios (Levie y Autio, 2008). La buena disponibilidad de servicios empresariales permite a las empresas concentrarse en su negocio principal. Entre los servicios necesarios durante el proceso de formación son los servicios jurídicos (Ruef, 2005), cuando hay falta de servicios jurídicos, podría suponer un obstáculo para la actividad empresarial (Brenner, 1992). Esto puede ser particularmente importante para las empresas de alto potencial, que pueden obtener un estatus de responsabilidad limitada y negociar acuerdos jurídicos a menudo complejos con muchas partes interesadas (Levie y Autio, 2008).

Apertura del mercado interno

Las MiPyMEs, son reconocidas como las organizadoras y generadoras de empleos, bienestar y satisfacción de la sociedad (Haltiwanger, Ron y Miranda, 2013). La contribución de éstas a la actividad económica del país se da no sólo en términos de unidades económicas, ocupación laboral o producción, sino también de desarrollo, ya que asumen un papel relevante en los mercados regionales o locales (Ynzunza e Izar, 2013).

Su desarrollo en el país se basa en gran medida en las políticas y programas gubernamentales de fomento y apoyo, las cuales se han enfocado a la adquisición de bienes de capital, a la integración de capital de trabajo, a la reestructura de las instalaciones, a la provisión de servicios de consultoría en organización, dirección y mercado; asimismo, en la conformación de diversos organismos de apoyo que buscan insertar y posicionar exitosamente a este tipo de empresas en los mercados nacionales e internacionales con el fin de incrementar su contribución a la generación del empleo y el ingreso, lo que ha resultado en un notable crecimiento del sector (Ynzunza e Izar, 2013). En este sentido, las MiPyMEs sirven como representantes de cambio en un mercado, promueven la competitividad internacional a través de los roles de nueva creación y crean más oportunidades de empleo (Taiwo, Oladepo, Llori y Akanbi, 2002).

Para hacer frente a las limitaciones a la capacidad empresarial, los gobiernos pueden emplear una serie de instrumentos de política. Los legisladores pueden apoyar los esfuerzos empresariales con las políticas o programas dirigidos a la modificación de las regulaciones, eliminando los obstáculos del entorno empresarial, la ampliación del acceso al crédito, promoviendo la integración de la cadena de valor, el fortalecimiento de la capacidad para mejorar las prácticas de negocio y el establecimiento de incubadoras para apoyar la innovación y la creación de empresas (De Mel, Mckenzie y Woodruff, 2006; Townsend, 2004). Es decir, estas políticas ofrecen un marco de áreas con el fin de impactar la actividad empresarial, a través de la reducción de las barreras de entrada y salida, el fomento a la educación empresarial, la financiación y apoyos para la puesta en marcha (Carlsson y Lunström, 2002).

Una empresa en el mercado interno opera con base al beneficio potencial del mercado (Steiner, 2003), tradicionalmente, las MiPyMEs restringen sus actividades a la región de su ubicación, o se mantienen dentro de sus fronteras nacionales (Pleitner, 1997). Debido a la capacidad de las MiPyMEs, están particularmente limitadas por los tipos de cambio, el acceso limitado al financiamiento, procedimientos burocráticos para la creación, operación y crecimiento de la empresa, así como el mal estado de la infraestructura y la falta de instituciones efectivas (OECD, 2004).

Normas sociales y culturales

La integración de las perspectivas económicas y sociales hace de las normas sociales una variable interesante en la intención de comprender como se ve influenciada la intención de emprender, por los distintos factores externos (Meek, Pacheco y York, 2010). Las normas sociales, son definidas como reglas de conducta no escritas dentro de un grupo (Elster, 1989), sin embargo, se especifican los comportamientos deseados y las sanciones a las que se hacen acreedores, los que no siguen estos comportamientos en una determinada comunidad.

Se han realizado estudios donde se encontró evidencia de que las normas sociales y las cuestiones culturales influyen en la intención de emprender de las personas, así como en las decisiones de carrera

de los estudiantes (Bosma *et al.*, 2008; Flores, Robitschek, Celebi, Andersen y Hoang, 2010; Gianneti y Simonov, 2004; Lent, Brown y Hackett, 2000), debido a un factor potencial relacionado de motivaciones hacia las acciones empresariales como lo es el reconocimiento social (Etzioni, 1987).

La percepción de las personas hacia las acciones emprendedoras, a raíz de la publicidad positiva por medio de los medios de comunicación masiva sobre este tema, así como el reconocimiento de las comunidades hacia las personas que han obtenido riqueza a raíz del emprendimiento, influye y motiva a las personas hacia la intención de emprender un negocio (Levie y Autio, 2008).

Como es conocido, el emprendimiento en México es vital para el crecimiento económico del país. Hoy en día, los altos niveles de desempleo y la baja calidad del existente han creado en las personas la necesidad de generar sus propios recursos, a través de la creación de sus negocios; sin embargo, existe una serie de factores que influyen al momento de su establecimiento. A través de la literatura, se puede observar la relevancia de cada uno de los factores que intervienen en la creación y establecimiento de las MiPyMEs. Es de suma importancia analizarlos con la finalidad de determinar el impacto que tienen en la zona de estudio.

2. Metodología

Las MiPyMEs son un elemento esencial en la contribución en el crecimiento económico y a la generación de nuevos puestos de trabajo. Es por ello por lo que, en el presente estudio, se plantea determinar los factores de acuerdo con su relevancia social, económica, política o legal, que más impactan en el fomento del emprendimiento empresarial en la zona centro del estado de Tamaulipas, visto desde el punto de vista de los propietarios de las MiPyMEs

Tabla 2. Diseño metodológico

Enfoque de la investigación	Cuantitativa
Alcance	Exploratorio
Universo	Micro, pequeñas y medianas empresas zona centro del Estado
Muestra	No probabilística a conveniencia.

Fuente: Elaboración propia.

2.1 Procedimientos de recopilación e instrumentos a utilizar

El proceso seguido para alcanzar el objetivo principal se inició en una primera etapa con la revisión del estado del arte, los artículos seleccionados para este estudio se recogen en primer lugar de la ISI Web, esta base de datos incluye artículos de alta calidad. Recientemente, los investigadores han conside-

rado ampliamente el ISI Web como una rica fuente de artículos de investigación significativos (Dahlander y Gann, 2010), con la finalidad de identificar los ítems de los factores más relevantes detectados y analizar los principales centros de investigación y universidades, el resultado es que no se ha encontrado estudios de este tipo en la zona de estudio ni en Tamaulipas, de ahí su importancia.

A partir de lo anterior, se tomó el instrumento elaborado por el GEM, el cual fue traducido y posteriormente revisado por expertos tanto académicos como dedicados a la práctica diaria en el entorno empresarial, con la finalidad de retroalimentar el instrumento, para ello, se incorporaron sus observaciones. En forma inmediata, se llevó a cabo un estudio piloto con estudiantes de licenciatura y maestría, posteriormente con propietarios de MiPyMEs, que dio como resultado la eliminación de ítems que no se entendían o que no tenían significancia importante y la modificación de algunos elementos, con el fin de alcanzar una mayor validez y así establecer el documento final, compuesto por dos secciones, la primera, captura de datos demográficos como sexo, estado civil, rango de edad, nivel de estudios y actividad económica. Y la segunda sección compuesta de 46 preguntas evaluadas en una escala de tipo Likert de 7 puntos (1. Altamente en desacuerdo... 7. Altamente de acuerdo), esta escala, puede proveer resultados más confiables.

La presente investigación se llevó a cabo desde el mes de septiembre de 2018 hasta el mes de enero de 2020, por lo que los hallazgos aquí encontrados únicamente abarcan los datos obtenidos en ese periodo.

Para la validación del instrumento se utilizó el coeficiente *Alfa* de *Cronbach* que es un modelo de consistencia interna, basado en el promedio de las correlaciones entre los ítems, entre las ventajas se encuentra la posibilidad de evaluar la fiabilidad del instrumento. Diversos autores señalan que un coeficiente superior a 0.7 en el alfa, se considera bueno (Cronbach, 1951). Con la ayuda del *software* SPSS, se procedió a determinar el alfa obteniendo un coeficiente de .923 (Tabla 3), superior a lo recomendado, lo cual da por válido el instrumento.

Tabla 3. Estadísticos de Fiabilidad

Alfa de Cronbach	Nº de elementos
0.923	46

Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo.

El trabajo empírico se llevó a cabo en las MiPyMEs de la zona centro del estado mexicano de Tamaulipas y con el cuestionario validado, se aplicó a una muestra a conveniencia, duró aproximadamente 2 meses dicho proceso, se alcanzaron 102 encuestas válidas. La población objetivo para este estudio fue definida como los propietarios de las MiPyMEs.

Posteriormente, con base en la información obtenida, se deriva el análisis de los datos, llevado a cabo de la misma manera en dos etapas, en la primera la estadística descriptiva básicamente en frecuencias y tablas y la segunda parte en análisis factorial con el *software* SPSS versión 22. Por último, se procede al desarrollo de las conclusiones tomando en consideración los análisis anteriores.

3. Análisis de resultados

3.1 Análisis Factorial

Hay cosas que no se pueden medir directamente, se conocen como variables latentes, para ello, la herramienta estadística más adecuada para este tipo de análisis científico es el Análisis Factorial Exploratorio (AFE), para la construcción de la escala y la definición de los factores que propician el emprendimiento en la zona de estudio.

Un supuesto crítico subyacente a la idoneidad del análisis factorial es asegurarse que la matriz de datos cuenta con la correlación necesaria para su aplicación. El primer paso es identificar aquellas cargas factoriales mayores a .550, ya que de acuerdo con Hair, Black, Babin, Anderson y Tatham (1998) son consideradas significativas para el análisis factorial, con una muestra mayor a 100 casos y menor a 120, el análisis factorial, se basó en esta directriz, considerando valores iguales o mayores a .550 para ser considerados como válidos dentro del estudio (ver Tabla 4),

Tabla 4. Varianza total explicada

	Componente							
	Infraestructura comercial	Educación básica	Educación profesional	Normas Sociales y Culturales	Financiamiento	Investigación y Desarrollo	Facilidad de apertura	Programas gubernamentales
INFCOMER26	.746							
INFCOMER27	.856							
INFCOMER28	.759							
INFISICA38	.668							
EDUYFOR17		.819						
EDUYFOR18		.883						
EDUYFOR19		.774						
EDUYFOR14			.829					
EDUYFOR15			.709					
EDUYFOR16			.689					
NORMASYC42				.710				
NORMASYC43				.813				

Continúa...

	Componente							
	Infraestructura comercial	Educación básica	Educación profesional	Normas Sociales y Culturales	Financiamiento	Investigación y Desarrollo	Facilidad de apertura	Programas gubernamentales
NOR-MASYC44				.802				
FIN1					.814			
FIN2					.823			
FIN3					.626			
INVYDES24						.758		
MERINTER-NO35						.696		
MERINTER-NO36						.683		
PROG10							.703	
MERINTER-NO31							.740	
MERINTER-NO32							.705	
PROG12								.800

Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo.

Así mismo, es preciso determinar la correlación matricial de la esfericidad de Bartlett, la cual provee la probabilidad o prueba estadística para analizar la presencia de correlaciones significativas entre las variables. Los resultados obtenidos fueron significativos a niveles de $p < 0.001$, es decir, adecuado para el análisis factorial, que requieren al menos $p < 0.05$. En cuanto a la prueba *Kaiser-Meyer-Olkin* (KMO) que mide la adecuación de los datos a fin de cuantificar el grado de las intercorrelaciones entre las variables, este dato, alcanzó un valor de .709 que de acuerdo con Field (2013), son confiables para el análisis factorial

Acto seguido se ejecutó el modelo de análisis factorial de componentes principales que de acuerdo con Hair *et al.* (1998), considera a la varianza total y estima los factores que contienen proporciones bajas de la varianza única. A partir de lo anterior, se realizó la rotación ortogonal con el método *Varimax* (Field, 2013). El proceso terminó en una interacción, para lo cual se eliminaron algunos ítems: (Fin4, Fin5, Fin6, Fin7, Fin11, Prog8, Prog9, Prog11, Prog13, Invydes20, Invydes21, Invydes22, Invydes23, Invydes25, Infcomer29, Infcomer30, Merinterno33, Merinterno34, Infisica37, Infisica39, Infisica40, Infisica41, Normasyc45, Normasyc46). En la Tabla 5 se puede apreciar, que el modelo cubre un 73.90% de la varianza total con 8 factores obtenidos, un valor considerado bueno, tomando en cuenta que es un estudio exploratorio.

Tabla 5. Matriz de componentes rotados

Componente	Autovalores iniciales			Sumas de las saturaciones al cuadrado de la extracción			Suma de las saturaciones al cuadrado de la rotación		
	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado
1	5.622	24.443	24.443	5.622	24.443	24.443	2.843	12.362	12.362
2	2.375	10.328	34.771	2.375	10.328	34.771	2.467	10.727	23.089
3	1.932	8.401	43.172	1.932	8.401	43.172	2.269	9.864	32.953
4	1.739	7.559	50.731	1.739	7.559	50.731	2.127	9.249	42.203
5	1.595	6.933	57.664	1.595	6.933	57.664	2.051	8.919	51.122
6	1.473	6.403	64.067	1.473	6.403	64.067	2.025	8.803	59.926
7	1.248	5.426	69.493	1.248	5.426	69.493	1.856	8.071	67.997
8	1.014	4.410	73.903	1.014	4.410	73.903	1.359	5.907	73.903

Método de extracción: Análisis de componentes principales.

Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser.

La rotación ha convergido en 8 iteraciones.

Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo.

El factor 1, llamado Infraestructura Comercial, confiere en que los emprendedores tienen fácil acceso a los servicios bancarios, legales, contables, así como el fácil acceso a proveedores, para el establecimiento de su empresa. Para el factor 2 se le ha denominado Educación Básica, con esta variable se pretende saber si la educación básica fomenta la intención de emprender.

En cuanto al factor 3, que lleva por nombre Educación Profesional, se pretende medir a través de él la influencia de la educación superior en la decisión de emprender. El factor 4 denominado Normas Sociales y Culturales, pretende identificar si éstas influyen en la decisión de emprender. El factor 5 llamado Financiamiento, se pretende saber si consideran la existencia de financiamiento para las empresas. Para el factor 6 denominado Investigación y Desarrollo, pretende medir si las empresas tienen acceso a las nuevas investigaciones y tecnologías utilizadas por las empresas ya establecidas. El factor 7 llamado Facilidad de apertura, se pretende medir la facilidad que encuentran los emprendedores en la apertura de un negocio, y por último el Factor 8 denominado Programas Gubernamentales, que trata de medir la influencia que tienen los apoyos de gobierno para el establecimiento de las empresas.

Conclusiones

Las MiPyMEs, continúan siendo relevantes en los roles de desarrollo, y del crecimiento económico de los países. Sin embargo, las MiPyMEs de los países en desarrollo han tenido un desempeño inferior a lo esperado en sus importantes funciones de promover y desarrollar el crecimiento económico, la importancia de las MiPyMEs como eje fundamental en la generación de empleo y motor de crecimiento económico es ampliamente reconocida en la literatura. Diversos estudios demuestran la importancia de las economías de mercado a través de los emprendedores de éxito. Constatan que la creación de nuevos negocios tiene como principales recursos la figura del emprendedor.

Actualmente se han creado un sinnúmero de programas con el propósito de apoyar el crecimiento y desarrollo de las MiPyMEs en el país, sin embargo, es preciso señalar que, en el establecimiento de un negocio, existe una serie de factores que influyen en el mismo ya sean internos o externos.

Es de vital importancia analizar las circunstancias o situaciones que afectan directa o indirectamente el desarrollo de las Micro, pequeñas y medianas empresas, con la finalidad de obtener información acerca de las oportunidades de mejora para poder brindar soporte e incrementar el tiempo de vida de las empresas, así como el de fomentar el establecimiento de estas.

Es así como el objetivo principal del presente trabajo de investigación fue determinar aquellos factores que propician el emprendimiento empresarial en la zona de estudio, para identificar su impacto en la creación de empresas siendo necesario agrupar distintos factores de acuerdo con la relevancia social, económica, política y legal que se considera pueden influir en el emprendedor y por consecuencia en la creación de empresas.

Al respecto, se concluye que los factores que propician el emprendimiento en la región centro de Tamaulipas son: 1) **Infraestructura Comercial**, que se refiere a la facilidad de acceso por parte de los emprendedores a los servicios bancarios, legales, contables, así como el fácil acceso a proveedores, para el establecimiento de su empresa. 2) **Educación Básica**, esta variable pretende medir si la educación básica fomenta la intención de emprender. 3) **Educación Profesional**, se pretende medir hasta qué punto la educación superior fomenta y prepara a los emprendedores. 4) **Normas Sociales y Culturales**, a través de esta variable se pretende identificar si éstas influyen en la decisión de emprender. 5) **Financiamiento**, se pretende saber si consideran la existencia de financiamiento para el inicio de una empresa. 6) **Investigación y Desarrollo**, pretende medir si las empresas tienen acceso a las nuevas investigaciones y tecnologías utilizadas por las empresas ya establecidas. 7) **Facilidad de Apertura**, pretende medir la facilidad que encuentran los emprendedores en la apertura de un negocio y 8) **Programas Gubernamentales**, trata de medir la influencia que tienen los apoyos de gobierno para el establecimiento de las empresas.

Es relevante ya que, con base en los resultados obtenidos, se verá beneficiado el entorno emprendedor al tener una imagen clara de su estado actual, lo cual permitirá la intromisión del involucramiento de otros actores del desarrollo económico como la academia, el gobierno y la sociedad para lograr un mayor desarrollo que impacte directamente en la calidad de vida de sus integrantes y el crecimiento económico regional, otorgando una mayor competitividad que de como resultado mejores fuentes de empleo con mayores sueldos, mejores productos para los consumidores y una mayor recaudación tributaria.

Como futura línea de investigación, se plantea la aplicación de un nuevo instrumento, tomando en cuenta los elementos que se obtuvieron en el presente estudio con la finalidad de ofrecer un panorama más claro sobre el impacto de los factores en el establecimiento y desarrollo de las MiPyMEs de la zona en análisis.

Asimismo, el valor teórico de esta investigación radica en que aporta información acerca del estado actual del entorno emprendedor en la capital del estado de Tamaulipas, lo cual a su vez puede ser replicado a nivel estatal y obtener un panorama más amplio y de esta manera se puedan hacer recomendaciones o establecer ideas para futuros estudios. Y, por último, se genera conocimiento disponible para el desarrollo de futuras investigaciones en contextos similares o diferentes a lo utilizados en el presente estudio.

Referencias

- Acs, Z. J. y Amorós, J. E. (2008). Entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America. *Small Business Economics*, 31, 305-323. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11187-008-9133-y>.
- Acs, Z. y Audretsch, D. (1990). *Innovations and Small Firms*, Cambridge, MA: MIT Press. DOI: <https://doi.org/10.1177/017084069301400210>.
- Aguirre, A. (1992). *Fundamentos de Economía y Administración de Empresas*. México: Editorial Pirámide.
- Andrés, A., García, T. y Fuente, J. (1999). Análisis de algunos determinantes de la creación de empresas en España ante el reto de la Unión Económica Europea. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 8(3), 53-68.
- Aschauer, D. A. (1989). Is public expenditure productive? *Journal of Monetary Economics*, 23, 177-200. DOI: [https://doi.org/10.1016/0304-3932\(89\)90047-0](https://doi.org/10.1016/0304-3932(89)90047-0).
- Audretsch, D. B., Heger, D. y Veith, T. (2015). Infrastructure and entrepreneurship. *Small Business Economics*, 44(2), pp 219-230. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11187-014-9600-6>.
- Audretsch, D. y Keilbach, M. (2004): Does Entrepreneurship Capital Matter? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28, 419-429. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2004.00055.x>.
- Amorós, J. E. (2011). El proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM): una aproximación desde el contexto latinoamericano. *Academia. Revista Latinoamericana de Administración*, 46, 1-15.
- Ba, S. (2013). *Report on Small and Micro Business Financing: Chinese Experience and Asian Paths (in Chinese)*. Boao Forum For Asia.
- Baron, R. A. y Shane, S. A. (2008). *Entrepreneurship: A Process Perspective*. Mason: Thomson South Western.
- Barquero, J. (2001). El estado y la Competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa. *Colección de cuadernos de desarrollo humano sostenible/ Programa de las Naciones Unidas*. Honduras: Programa de las Naciones Unidas.
- Barringer, B. e Ireland, R. (2006). *Entrepreneurship Successfully launching new Ventures*. Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall.
- Berger, A., y Udell, G. (1998). The economics of Small Business finance: The roles equity and debt markets in the financial growth cycle. *Journal of Banking and Finance*, 22, 613-637. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0378-4266\(98\)00038-7](https://doi.org/10.1016/S0378-4266(98)00038-7).
- Bosma, N., Acz, Z. J., Autio, E., Coduras, A. y Levie, J. (2008). *Global Entrepreneurship Monitor. Informe ejecutivo*.
- Brenner, R. (1992). Entrepreneurship and business ventures in the new commonwealth. *Journal of Business Venturing*, 7(6), 431-439.

- Canning, D. y Pedroni, D. (2008). Infrastructure, long-run economic growth and causality tests for cointegrated panels. *The Manchester School*, 76, 504-527. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9957.2008.01073.x>.
- Carlsson, F. y Lundström, S. (2002). Economic freedom and growth: Decomposing the effects. *Public choice*, 112(3-4), 335-344. DOI: <https://doi.org/10.1023/A:1019968525415>.
- Casas, E. e Ibarra, L. (2013). Análisis del impacto de crecimiento en las Pymes que se desarrollaron bajo un esquema de incubación: caso de estudio. *Revista Internacional Administración y Finanzas*, 6(3), 85-94.
- Chiavenato, I. (1999). *Definición etimológica sobre clima organizacional* (5ª ed.). Bogotá: Prentice Hall.
- Cho, M. (1998). Ownership structure, investment and the corporate value: an empirical analysis. *Journal of Financial Economics*, 47(1), 103-121. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0304-405X\(97\)00039-1](https://doi.org/10.1016/S0304-405X(97)00039-1).
- Comisión Europea (2014). *Financial instruments in ESIF programs*. Recuperado de: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/thefunds/fin_inst/pdf/fi_esif_2014_2020.pdf.
- Cronbach, L. J. (1951). Coefficient Alpha and the Internal Structure of Tests. *Psychometrika*, 16(3), 297-334.
- Czarnitzki, D. (2006). Research and development in small and medium-sized enterprises: The role of financial constraints and public funding. *Scottish journal of political economy*, 53(3), 335-357. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9485.2006.00383.x>.
- Dahlander, L. y Gann, D. M. (2010). How open is innovation. *Research Policy*, 39(6), 699-721. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.respol.2010.01.013>.
- De Mel, S., McKenzie, D. y Woodruff, C. (2016). *Labor drops: Experimental evidence on the return to additional labor in microenterprises*. The World Bank.
- Delfín, F. L. y Acosta, M. P. (2016). Importancia y análisis del Desarrollo empresarial. *Pensamiento y Gestión*, 40, 184-202. DOI: <http://dx.doi.org/10.14482/pege.40.8810>.
- Dijk, V. B., Hertog, R. D., Menkveld, B. y Thurik, R. (1997). Some new evidence on the determinants of large-and small-firm innovation. *Small Business Economics*, 9(4), 335-343. DOI: <https://doi.org/10.1023/A:1007995919950>.
- Donckels, R. (1991). Education and Entrepreneurship Experience from Secondary and University Education in Belgium. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 9(1), 35-42.
- Dutta, D. K., Li, J. y Merenda, M. (2011). Fostering entrepreneurship: impact of specialization and diversity in education. *Entrepreneurship and Management Journal*, 7(2), 163-179. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11365-010-0151-2>.
- Elosegui, P. B. y Panigo. (2007). El impacto asimétrico de las restricciones al financiamiento en Argentina. *Comparación por sector, tamaño y origen del capital (1995-2003)*. Buenos Aires, documento de Trabajo 2007/24.
- Elster, J. (1989). Social norms and economic theory. *Journal of Economic Perspectives*, 3(4), 99-117. DOI: <https://doi.org/10.1257/jep.3.4.99>.
- Etzioni, A. (1987). Entrepreneurship, adaptation and legitimation: A macro-behavioral perspective. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 8(2), 175-189. DOI: https://doi.org/10.1057/9780333981245_5.
- Fayolle, A. (2007). *Entrepreneurship and New Value Creation: The Dynamic of the Entrepreneurial Process*. Cambridge: Cambridge University Press. DOI: <https://doi.org/10.1017/CBO9780511488689>.
- Fayolle, A., Gailly, B. y Lassas-Clercl, N. (2006). Assessing the impact of entrepreneurship education programs: A new methodology. *Journal of European Industrial Training*, 30(9), 701-720. DOI: <https://doi.org/10.1108/03090590610715022>.

- Fernández, E., Junquera, B. y Del Brío, J. (2008). *Iniciación a los negocios, aspectos directivos*. Madrid: Paraninfo.
- Field, A. (2013). *Discovering statistics using IBM SPSS statistics*. London: SAGE.
- Flores, L., Robitschek, C., Celebi, E., Andersen, C. y Hoang, U. (2010). Social cognitive influences on Mexican American's career choices across Holland's themes. *Journal of Vocational Behavior*, 76(2), 189-210. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jvb.2009.11.002>.
- Gaddam, S. (2008). Identifying the relationship between behavioral motives and entrepreneurial intentions: An empirical study based on the perceptions of business management students. *The Icfaiian Journal of Management Research*, 7(5), 35-55. DOI: <https://doi.org/10.1186/s40497-016-0057-8>.
- García, F. y Marco, B. (1999). *La creación de nuevas empresas como motor generador de riqueza y bienestar económico: Factores de éxito y fracaso*. Burgos: IX Congreso Nacional de ACEDE "Empresa y Mercado: Nuevas Tendencias". DOI: [https://doi.org/10.1016/S1135-2523\(12\)60103-8](https://doi.org/10.1016/S1135-2523(12)60103-8).
- García-Quevedo, J. y Mas-Verdú, F. (2008). Does only size matter in the use of knowledge intensive services? *Small Business Economics*, 31(2), 137-146. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11187-007-9090-x>.
- Gianneti, M. y Simonov, A. (2004). On the determinants of entrepreneurial activity: social norms, economic environment and individual characteristics. *Swedish Economic Policy Review*, 11(2), 269-313. DOI: <https://doi.org/10.2139/ssrn.554511>.
- Gibb, A. (2009). Meeting the development needs of owner managed small enterprise: A discussion of the centrality of action learning. *Journal Action Learning: Research and Practice*, 6(3), 209-227. DOI: <https://doi.org/10.1080/14767330903299415>.
- Gomez, J., Simpson, M., Koh, S. y Padmore, J. (2007). Achieving competitive advantage in the Mexican footwear industry. *Benchmarking: An International Journal*, 14(3), 289-305. DOI: <https://doi.org/10.1108/14635770710753103>.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E. y Tatham, R. L. (1998). *Multivariate data analysis*. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- Haltiwanger, J., Ron, S. y Miranda, J. (2013). Who creates jobs? Small versus large versus young. *Review of Economics and Statistics*, 95(2), 347-361. DOI: https://doi.org/10.1162/REST_a_00288.
- Hayton, J. C., George, G. y Zahra, S. A. (2002). National culture and entrepreneurship: A review of behavioral research. *Entrepreneurship theory and practice*, 26(4), 33-52.
- Hernández, A. (2005). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión* (5a ed.). México: Thompson.
- Hisrich, P. y Sheperd, D. (2005). *Definition of entrepreneur today*. Extract from *entrepreneurship* (6a ed.). New York, NY: McGraw-Hill Irwin.
- Iversen, J., Jørgensen, R. y Malchow-Møller, N. (2008). Defining and measuring entrepreneurship. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 4, 1-63. DOI: <https://doi.org/10.1561/03000000020>.
- Kamunge, M. S., Njeru, A. y Tirimba, O. I. (2014). Factors Affecting the Performance of Small and Micro Enterprises in Limuru Town Market of Kiambu County Kenya. *International Journal of Scientific and Research Publications*, 4(12), 1-20.
- Kantis, H., Ishida, M. y Kori, M. (2002). *Empresarialidad en economías emergentes: Creación y desarrollo de nuevas empresas en América Latina y el Este de Asia*. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Kantis, H., Angelelli, P. y Gatto, F. (2001). *Nuevos emprendimientos y emprendedores: de qué depende su creación y supervivencia. Explorando el caso argentino*. UNGS-LITTEC, DT, 2. Buenos aires: Littec.

- Kusar, J., Duhovnik, J., Grum, J. y Starbek, M. (2004). How to reduce new product development time. *Robotics and Computer-Integrated Manufacturing*, 20(1), 1-15. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0736-5845\(03\)00049-8](https://doi.org/10.1016/S0736-5845(03)00049-8).
- Laforet, S. (2008). Size, strategic, and market orientation effects on innovation. *Journal of Business Research*, 61(7), 753-764. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2007.08.002>.
- Landstrom, H. (1999). The roots of entrepreneurship research. *New England Journal and Entrepreneurship*, 9-20. DOI: <https://doi.org/10.1108/NEJE-02-02-1999-B002>.
- Lederman, D., Messina, J., Pienknagura, S. y Rigolini, J. (2014) *El emprendimiento en América Latina: muchas empresas y poca innovación*. Washington, DC: Banco Mundial. DOI: <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-0284-3>.
- Lent, R. W., Brown, S. D. y Hackett, G. (2000). Contextual supports and barriers to career choice: A social cognitive analysis. *Journal of Counseling Psychology*, 47(1), 36-49. DOI: <https://doi.org/10.1037/0022-0167.47.1.36>.
- Levie, J. y Autio, E. (2008). A theoretical grounding and test of the GEM model. *Small business economics*, 31(3), 235-263. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11187-008-9136-8>.
- Lin, J. Y. y Li, Y. (2001). Promoting the Growth of Medium and Small-sized Enterprises through the Development of Medium and Small-sized Financial Institutions. *Economic Research Journal*, 1, 10-18.
- Liñan, F. (2004). Intention-Based Models of Entrepreneurship Education. *Piccola Impresa/Small Business*, 3(1), 11-35.
- Meek, W. R., Pacheco, D. F. y York, J. G. (2010). The impacts of social norms on entrepreneurial action: Evidence from the environmental entrepreneurship context. *Journal of Business Venturing*, 25(5), 493-509. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2009.09.007>.
- Minniti, M. (2012). El emprendimiento y el crecimiento económico de las naciones. *Economía industrial*, 383(1), 23-30.
- Morrison, C. J. y Schwartz, A. E. (1996). State infrastructure and productive performance. *American Economic Review*, 86, 1095-1111.
- Mundet, J. (1991). *Creación de empresas. Factores de éxito*. Barcelona: P.P.U.
- Muñoz, R. M. (1999). El riesgo en las empresas de nueva creación. Estudio empírico sobre una muestra de empresas industriales. *Revista europea de dirección y economía de la empresa*, 8(3), 69-80.
- Murphy, P., Liao, J. y Welsch, H. (2005). A conceptual history of entrepreneurial thought. *Academy of Management Proceedings*, 12(1), 1-6. DOI: <https://doi.org/10.5465/ambpp.2005.18779543>.
- Myers, S. C. (1984). *Capital structure puzzle* (No. 1393). National Bureau of Economic Research.
- Nava, A. (2013). Factors influencing SME and family business creation. *International Journal of Good Conscience*, 8(1), 11-22. DOI: <https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2018.1281>.
- Obokoh, L. O. y Goldman, G. (2016). Infrastructure deficiency and the performance of small and medium-sized enterprise in Nigeria's Liberalized Economy. *Acta Commercii*, 16(1), 1-10. DOI: <https://doi.org/10.4102/ac.v16i1.339>.
- OECD (2004). *Promoting SMEs for development*. Paris: OECD.
- Ogunsiji, A. S. (2010). Entrepreneurial orientation as a panacea for the Ebbing productivity in Nigerian small and medium enterprises: A theoretical perspective. *International Business Research*, 3(4), 192. DOI: <https://doi.org/10.5539/ibr.v3n4p192>.

- Onugu, B. A. (2005). *Small and medium enterprises (SMEs) in Nigeria: Problems and prospects*. Tesis Doctoral, St. Clements University. DOI: <https://doi.org/10.14207/ejsd.2014.v3n1p101>.
- Ortega, R., Vivarelli, M. y Voigt, P. (2009). R&D in SMEs: a paradox? *Small Business Economics*, 33(1), 3-11. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11187-009-9187-5>.
- Oseni, M. O. y Pollit, M. G. (2013). The economic costs of unsupplied electricity: Evidence from backup generations among African firms. *Energy Policy Research Group Working Paper 1351*. Cambridge: Cambridge University Press. DOI: <https://doi.org/10.32479/ijeep.7681>.
- Otero, L. A., Fernández, S., Vivel, M. y Rodríguez, S. R. (2007). Aproximación empírica a los problemas financieros de la pyme industrial gallega. *Revista Galega de Economía*, 16(2), 1-22.
- Pallares, Z., Romero, D. y Herrera, M. (2005). *Hacer empresa: Un reto* (4ª ed.). Colombia: Fondo Editorial Nueva Empresa.
- Pinillos, M. J. (2001). Factores coadyuvantes para la creación de empresas en la Comunidad de Madrid. *Papeles de Economía Española*, 89, 343-361. DOI: <https://doi.org/10.4995/HAC2018.2018.5558>.
- Pleitner, J. H. (1997). Globalization and entrepreneurship: entrepreneurs facing the ultimate challenge. *Journal of Enterprising Culture*, 5(1), 27-55. DOI: 10.1142/S0218495897000041.
- Raduan, C. R., Naresh, K. y Lim, L. Y. (2006). The dynamics of entrepreneurs success factors ins influencing venture growth. *Journal of Asia Entrepreneurship and Sustainability*, 2(2), 133.
- Rae, D. y Carswell, M. (2000). Using a life-story approach in researching entrepreneurial learning: the development of a conceptual model and its implications in the design of learning experiences. *Education + training*, 42(5), 220-228. DOI: <https://doi.org/10.1108/00400910010373660>.
- Reynolds, P. D., Hay, M. y Camp, S. (1999). *Global Entrepreneurship Monitor: 1999-Executive Report*, Babson College. London Business School and the Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership. DOI: <https://doi.org/10.13140/RG.2.1.4860.6247>.
- Ruef, M. (2005). Origins of Organizations: The Entrepreneurial Process. *Entrepreneurship*, 15, 63-100. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0277-2833\(05\)15004-3](https://doi.org/10.1016/S0277-2833(05)15004-3).
- Saavedra, M., Tapia, B. y Aguilar, M. (2014). *El problema del financiamiento de la PYME en el Distrito Federal*. Asamblea General de ALAFEC: Asociación Latinoamericana de Facultades y Escuelas de Contaduría y Administración. Panamá.
- Sánchez, A. y Giraldo, A. (2008). Las necesidades de las pymes –pequeñas y medianas empresas– y el sistema de información contable y financiero como una estrategia para atenderlas. *Cuadernos de Contabilidad*, 9(25), 421-464.
- Sánchez, M. C., Diaz, J. C., Hernández, R. y Postigo, M. V. (2011). Perceptions and attitudes towards entrepreneurship. An analysis of gender among university students. *International Entrepreneurship Management Journal*, 7(4), 443-463. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11365-011-0200-5>.
- Sandhu, M. S., Sidique, S. F. y Riaz, S. (2011). Entrepreneurship barriers and entrepreneurial inclination among Malaysian postgraduate students. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 17(4), 428-449. DOI: <https://doi.org/10.1108/13552551111139656>.
- Schumpeter, J. (1934). *The theory of economic development*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Schumpeter, J. A. (1942). *Capitalism, socialism and democracy*. New York: Harper.
- Sharma, M. K. y Bhagwat, R. (2006). Practice of information systems: Evidence from selected Indian SMEs. *Journal Manufacturing Technology Management*, 17(2), 199-223. DOI: <https://doi.org/10.1108/13552551111139656>.

org/10.1108/17410380610642278.

Steiner, D. (2003). Starting at the beginning: an introduction to coefficient alpha and international consistency. *Journal of personality assessment*, 80, 99-103. DOI: https://doi.org/10.1207/S15327752JPA8001_18.

Stevenson, H. H. y Jarrillo-Mossi, J. C. (1986). Preserving entrepreneurship as companies grow. *The Journal of Business Strategy*, 7(1), 10.

Taiwo, K. A., Oladejo, O. W., Llori, M. O. y Akanbi, C. T. (2002). A study on the Nigerian food industry and the impact of technological changes on the small-scale food enterprises. *Food Reviews International*, 18(4), 243-261. DOI: <https://doi.org/10.1081/FRI-120016205>.

Tkachve, A. y Kolvereid, L. (1999). Self-employment intentions among Russian students. *Entrepreneurship & Regional Development*, 11(3), 269-280. DOI: <https://doi.org/10.1080/089856299283209>.

Townsend, P. R. (2004). Entrepreneurship financial constraints in Thailand. *Journal of Corporate Finance*, 10(2), 229-262. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0929-1199\(03\)00056-7](https://doi.org/10.1016/S0929-1199(03)00056-7).

Trulsson, P. (2002). Constraints of Growth-Oriented Enterprises in the Southern and Eastern African Region. *Journal of Development Entrepreneurship*, 7(3), 331-339.

Wei-Loon, K. (2016). The relationship between individual entrepreneurial orientation (EO) and entrepreneurial intention. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 6(1), 13. DOI: <https://doi.org/10.1186/s40497-016-0057-8>.

Wu, S. y Wu, L. (2008). The impact of higher education on entrepreneurial intentions of university students in China. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 15(4), 752-774. DOI: <https://doi.org/10.1108/14626000810917843>.

Ynzunza, C. B. e Izar, J. M. (2013). Efecto de las estrategias competitivas y los recursos y capacidades orientados al mercado sobre el crecimiento de las organizaciones. *Contaduría y Administración*, 58(1), 169-197. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0186-1042\(13\)71202-6](https://doi.org/10.1016/S0186-1042(13)71202-6).

Yusuf, A. (1995). Critical success factors for small business: Perceptions of South Pacific entrepreneurs. *Journal of Small Business Management*, 2(33), 68-73.