

Factores de entorno determinantes del emprendimiento en México *

Miguel Angel García-Macias

Doctorante en Ciencias Administrativas de la Facultad de Comercio y Administración, Campus Victoria. México. Master en Ciencias en Computación por el CINESTAV del Instituto Politécnico Nacional, Docente en el Instituto Tecnológico de Ciudad Victoria, Tamaulipas - México.
miguel.macias83@hotmail.com  orcid.org/0000-0003-1151-8131

Mariana Zerón-Félix

Doctorado en Administración por la Universidad Autónoma de Tamaulipas, México. Jefe del Departamento de Estudios de Posgrado e Investigación de la Facultad de Comercio y Administración, Universidad Autónoma de Tamaulipas, Ciudad Victoria - México.
zfmariana@docentes.uat.edu.mx  orcid.org/0000-0003-0584-6884

Yesenia Sánchez-Tovar

Doctorado en Economía y Gestión de las Organizaciones por la Universidad de Zaragoza, España. Coordinador del Doctorado en Ciencias Administrativas de la Facultad de Comercio y Administración, Universidad Autónoma de Tamaulipas, Ciudad Victoria - México.
yesanchez@docentes.uat.edu.mx  orcid.org/0000-0002-4299-191X

RESUMEN

Esta investigación tiene por objetivo analizar los factores del entorno que condicionan la apertura empresarial en México y definir las regiones con características del entorno similares para el emprendimiento. Para alcanzar estos objetivos se realizó un estudio de enfoque cuantitativo y alcance descriptivo y causal, considerando 14 indicadores del entorno determinantes para el emprendimiento en el país, tomando como muestra las 32 entidades en que se compone México de acuerdo con su división política. Se utilizaron como técnicas estadísticas para probar dicha investigación el análisis de componentes principales, la regresión múltiple y el análisis por conglomerados. A través de la técnica estadística del análisis de componentes principales se pudieron agrupar los indicadores en tres factores o condiciones del entorno siendo estas el acceso al financiamiento, los servicios de apoyo y capacitación empresarial, y el marco regulatorio. Posteriormente usando un análisis de regresión múltiple se observó que el acceso al financiamiento y el marco regulatorio son los factores que impactan de forma significativa en la apertura de empresas en México. Finalmente, utilizando el análisis por conglomerado se pudieron identificar 4 regiones con características específicas en su entorno para el emprendimiento. Por lo anterior, esta investigación permite concluir que para fomentar el emprendimiento es necesario que dentro de los territorios se favorezca el acceso a financiamientos para emprendedores y facilitar los procesos jurídicos para la apertura de negocios.

PALABRAS CLAVE

Emprendimiento, entorno, financiamiento, marco legal; capacitación

CÓDIGOS JEL

M13; L26

Recibido: 04/08/2017 Aceptado: 15/11/2017

* <http://dx.doi.org/10.18041/entramado.2018v14n1.27121> Este es un artículo Open Access bajo la licencia BY-NC-SA (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>) Publicado por Universidad Libre - Cali, Colombia.

Cómo citar este artículo: GARCÍA-MACIAS, Miguel Angel; ZERÓN-FÉLIX, Mariana; YESENIA SÁNCHEZ-TOVAR. Factores de entorno determinantes del emprendimiento en México. En: Entramado. Enero - Junio, 2018. vol. 14, no. 1, p. 88-103 <http://dx.doi.org/10.18041/entramado.2018v14n1.27121>



Determining environment factors of entrepreneurship in Mexico

A B S T R A C T

The objective of this research is to analyze the environmental factors that condition the entrepreneurial opening in Mexico and to define the regions with similar characteristics of the environment for entrepreneurship. To achieve these objectives, a study of quantitative approach and descriptive and causal scope was carried out, considering 14 determinants of the environment for entrepreneurship in the country, taking as sample the 32 entities in which Mexico is composed according to its political division. Statistical analysis of the main components, multiple regression and cluster analysis were used as statistical techniques. Through the statistical technique of the analysis of main components, the indicators could be grouped into three factors or environmental conditions, these being access to financing, business support and training services, and the regulatory framework. Subsequently, using a multiple regression analysis, it was observed that access to financing and the regulatory framework are the factors that significantly impact the opening of companies in Mexico. Finally, using the cluster analysis, 4 regions with specific characteristics in their environment could be identified for the enterprise. Therefore, this research allows us to conclude that to promote entrepreneurship, it is necessary that within the territories access to financing for entrepreneurs be facilitated and legal processes for the opening of businesses facilitated.

KEYWORDS

Entrepreneurship, environment, financing, legal framework; training.

JEL CLASSIFICATION

M13; L26

Determinando fatores ambientais do empreendedorismo no México

R E S U M O

O objetivo desta pesquisa é analisar os fatores ambientais que condicionam a abertura empreendedora no México e definir as regiões com características semelhantes do ambiente para o empreendedorismo. Para alcançar esses objetivos, foi realizado um estudo de abordagem quantitativa e descritiva e causal, considerando 14 determinantes do ambiente para empreendedorismo no país, tendo como amostra as 32 entidades em que o México é composto de acordo com sua divisão política. Análise estatística dos componentes principais, regressão múltipla e análise de agrupamento foram utilizados como técnicas estatísticas. Por meio da técnica estatística de análise dos principais componentes, os indicadores poderiam ser agrupados em três fatores ou condições ambientais, sendo estes o acesso ao financiamento, suporte ao negócio e serviços de treinamento, além do arcabouço regulatório. Posteriormente, utilizando uma análise de regressão múltipla, observou-se que o acesso ao financiamento e o arcabouço regulatório são os fatores que impactam significativamente a abertura de empresas no México. Finalmente, usando a análise de cluster, 4 regiões com características específicas em seu ambiente poderiam ser identificadas para a empresa. Portanto, esta pesquisa nos permite concluir que, para promover o empreendedorismo, é necessário que nos territórios seja facilitado o acesso ao financiamento para empreendedores e facilitados processos legais para a abertura de empresas.

PALAVRAS-CHAVE

Empreendedorismo, ambiente, financiamento, enquadramento legal; formação

CLASSIFICAÇÕES JEL

M13; L26

Introducción

En la década de los ochenta el crecimiento económico estaba basado en el desarrollo de grandes empresas; no obstante, en la última década la tasa de creación de pequeñas y medianas empresas ha ido creciendo hasta convertirse en uno de los principales motores de la economía mundial, destacándose las empresas nacientes como indicador de desarrollo económico y social (Audretsch & Keilbach, 2004; Wenekers et al, 2005). Aunado a esto las pequeñas y medianas empresas (PYMES) desempeñan un papel fundamental en la economía a nivel internacional, siendo reconocidas como una fuente importante de generación de empleos, por su participación en el comercio exterior, por ser desarrolladoras de capital humano, por fungir como distribuidoras de la riqueza, y por su participación en el Producto Interno Bruto (PIB) de las naciones (Cazorla, 2008).

doras de la riqueza, y por su participación en el Producto Interno Bruto (PIB) de las naciones (Cazorla, 2008).

En esta misma línea, Acs y Mueller (2008), Van Praag y Versloot (2007) indican que sólo las empresas nuevas que logran sobrevivir y, en especial crecer de manera significativa contribuirán al bienestar de una nación. Por lo cual, los primeros años de vida de una empresa configuran su futuro. De esta forma el emprendimiento es presentado como una posible solución a los problemas que un territorio enfrenta, entre éstos, el desempleo (Kirchhoff & Phillips, 1992; Storey, 1994; White & Reynolds, 1996); el desarrollo económico regional (Storey, 1994, Reynolds, Hay & Camp, 2002); y como fomento a la innovación (Acs & Audretsch, 1988; Hisrich & Peters, 1989).

Debido a esto, las diferentes instancias gubernamentales se han interesado en el desarrollo de políticas y de estrategias que fomenten el emprendimiento. En el caso de América Latina, el fomento para la creación de nuevas empresas ha llevado a sus gobiernos a realizar grandes reformas políticas, como la privatización de los servicios públicos con el objetivo de liberar los mercados internos y fomentar la competitividad de la iniciativa privada (Aulakh, Rotate & Teegen, 2000).

Esto ha llevado a la especialización de una línea de investigación de emprendimiento, fenómeno que en sus inicios se observaba como el nacimiento de empresas, las cuales se encuentran en una constante situación de incertidumbre sobre sus resultados, y en donde el empresario debe aplicar sus habilidades para que dichas organizaciones puedan generar un rendimiento económico (Cantillon, 1755; Gartner, 1985); Otras de las nuevas tendencias en esta línea de investigación es la seguida por Reynolds (2005) quien relaciona al emprendimiento al concepto del autoempleo; así como la temática actual de observar la fuerte relación entre la creación de empresas y su gestión (Mcenzie, *et al.*, 2007; Sieger, *et al.*, 2011); otro tópico de estudio al respecto, es el referente a familias emprendedoras de Pequeñas y Medianas Empresas (Cruz & Justo, 2017), y en los últimos años, se enfatiza en el auge del emprendimiento social (Félix, Husted & Aigner, 2017), entre otras temáticas.

Dentro de las diferentes aristas seguidas en la investigación del emprendimiento, es destacable la falta de consenso en los elementos del entorno que condicionan el emprendimiento, teniendo por ejemplo a Veciana (1999), que implica la existencia de factores económicos e institucionales como condicionantes de una situación emprendedora, lo cual es apoyado por los resultados encontrados por autores como Phillips (1993), Penfold y Vidal (2011), entre otros. No obstante, autores como Obra *et al.*, (2010) y Dapena (2015) explican que son necesarios apoyos de preparación para emprender para garantizar una apertura y mantenimiento de los negocios, por lo que no existe un modelo unificador para tales elementos.

En este sentido, el objetivo de este estudio es el identificar los factores del entorno que determinan el emprendimiento en México y definir las regiones del país con características del entorno similares para emprender. Para efectuar este análisis se desarrolla este documento con la siguiente estructura: en la siguiente sección se realiza una breve revisión de literatura sobre el tema, posteriormente se presenta la metodología utilizada en el trabajo, enseguida se presentan los resultados obtenidos de la aplicación de las técnicas estadísticas y finalmente se presenta una discusión y las conclusiones obtenidas de este análisis.

I. Revisión de la literatura

Emprendimiento

El primer estudio sobre emprendimiento fue desarrollado por Cantillon en 1755, quien lo definía como el nacimiento de empresas sin seguridad de éxito; a lo largo del tiempo, se ha logrado consensuar la definición de emprendimiento como: el desarrollo de un proyecto que persigue un fin económico, el cual posee ciertas características entre ellas la innovación y donde se considera cierto grado de inseguridad (Anzola, 2003; Formichella, 2013; Gartner, 1990). Por otra parte, Stevenson y Gumpert (1985) enfatizan, que es importante definir al emprendedor desde su capacidad de innovación, en donde, además de ser creador de una empresa, busca continuamente la oportunidad de generar nueva riqueza.

Es necesario precisar que la creación y el desarrollo de nuevas empresas contribuye decisivamente a lograr el deseado bienestar para una sociedad, dado que permite incrementar el nivel de empleo, impulsar la innovación y mejorar la competitividad (Acs *et al.*, 2007; Amit, Glosten y Muller, 1993). Desde hace varias décadas se ha considerado la creación de empresas como una fuerza crítica para el crecimiento económico de un país, porque supone nuevos puestos de trabajo, aumento de ingresos por impuestos, crecimiento de exportaciones, así como el aumento de la productividad nacional y, por consiguiente, una afectación directa al PIB (Low y MacMillan, 1988). No obstante, las políticas públicas no son el único elemento que puede favorecer al emprendimiento, lo cual obliga a buscar otros aspectos o factores que sean determinantes para ello.

La literatura sobre este tema presenta tres enfoques particulares para estudiar los determinantes del emprendimiento; en primera instancia, el enfoque económico, en el cual se exponen los aspectos que relacionan al emprendimiento con el desarrollo económico y define que el emprendimiento se realiza con fines meramente económicos (Audretsch y Thurik 2001; Audretsch y Keilbach 2004; Parker y Robson, 2004; Wennekers *et al.* 2005, entre otros).

En segunda instancia, el enfoque conductual defiende que las características personales del empresario son las que determinan la actividad emprendedora (McClelland, 1961). Y el tercer enfoque denominado sociológico o institucional, el cual define que es el entorno de la región o el contexto lo que motiva la intención de crear una empresa (Aldrich y Zimmer 1986; Manolova *et al.* 2008).

Aun cuando son tres enfoques distintos, puede observarse que responden a dos cuestionamientos básicos del emprendimiento, el por qué emprender y el qué se necesita

para emprender, en este sentido el enfoque económico se convierte en la respuesta al por qué emprender, y son los enfoques conductuales e institucionales la razón del qué se necesita para emprender. Esto es apoyado por Urbano y Álvarez (2014), quienes explican que para lograr un emprendimiento exitoso deben existir dos condiciones, en primera instancia deben de contarse con las habilidades y motivaciones personales y como segunda condición el entorno debe ser propicio para el emprendimiento.

De esta forma el emprendimiento es visto como un proceso que se desarrolla a partir de que los empresarios perciben las oportunidades o generan las oportunidades de negocio (Félix, Husted & Aigner, 2017; Alvarez & Barney, 2007; Shane, Venkataraman, 2000). Siendo un proceso que puede ser largo y complejo, lleno de incertidumbres, riesgos y obstáculos (Ma, Gu & Liu, 2017; Gielnik *et al.*, 2015), y en donde diversos factores condicionarán el resultado de la empresa, y no todos estos factores dependen o pueden ser controlados por el propio emprendedor (Veciana, 1999).

En tal sentido, dichos factores no controlables son definidos como las condiciones del entorno facilitadoras de la actividad emprendedora, y que en gran medida se encuentran asociados a la región o país. Veciana (1999) identifica dentro de los factores del entorno que afectan la condición emprendedora la disponibilidad de financiamiento, el mercado y las actitudes favorables de la sociedad hacia el emprendedor. Al respecto, Kantis, Angelelli & Gatto (2000) consideran

las condiciones económicas y las condiciones del mercado, la dinámica de los sectores en que se desarrolla la actividad emprendedora, el marco institucional formal, la financiación y búsqueda de recursos, como factores del entorno indispensables para emprender.

Moreno y Olmos (2010) explican que la existencia de programas o mallas curriculares para formación de emprendedores en las universidades, así como una política pública orientada al desarrollo de instituciones de soporte (incubadoras de empresas, parques tecnológicos, capitales semillas, proyectos de vinculación sociedad-empresa), son la llave para expandir el bienestar socioeconómico de todos los estados.

Por otra parte, North (1990) explica que las instituciones gubernamentales son el agente de cambio en el proceso económico al proporcionar respaldo legal y estructuras públicas que benefician la creación de empresas y que benefician a todos los agentes empresariales lo que se refleja en un aumento en las tasas de crecimiento económico.

De forma integradora a todas estas posturas o factores del entorno planteados anteriormente, la OCDE (2006) considera que el propio proceso de emprendimiento involucra la necesidad de un apoyo financiero, la maduración adecuada del proyecto emprendedor y el marco regulatorio que apoya el surgimiento de empresas. Lo anterior se convierte en un modelo de factores del entorno necesarios para garantizar el emprendimiento (Figura 1).

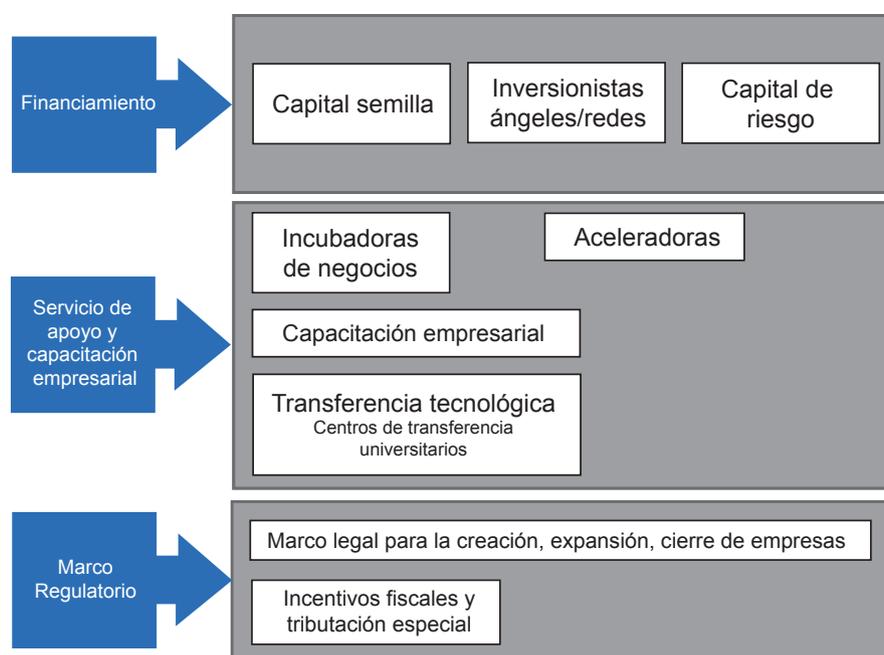


Figura 1.

Instrumentos de apoyo para el emprendimiento

Fuente: Elaboración con base en modelo de OCDE (2006).

Siguiendo este modelo, a continuación se describen los factores del entorno planteados en dicha figura y que son definidos como: financiamiento, servicios de apoyo y capacitación, así como el marco regulatorio.

Financiamiento

Uno de los factores de mayor relevancia en la determinación del éxito o fracaso de un emprendimiento es el financiamiento. Los emprendedores recurren a apoyos financieros de diversas fuentes a lo largo de su proceso de gestación y maduración de su negocio (Cortés & Echecopar, 2008), debido a ello, necesitan desarrollar habilidades de gestión que les permitan establecer comunicación con aquellos que poseen los recursos, para hacerles notar la oportunidad potencial de inversión que existe en su idea de negocio o empresa naciente.

En la literatura respecto al emprendimiento, se destaca que la fuente de financiamiento bancaria, en algunas ocasiones no es considerada como la opción más viable para la nueva empresa, debido a la incertidumbre que permea en ella; aunado a esta situación la mayoría de las instituciones bancarias requieren de hasta tres o más años de declaraciones de la situación financiera de la empresa para asignar un crédito, así como de la existencia de activos que cubran el préstamo. Del mismo modo, las altas tasas de interés y la poca accesibilidad para asignar créditos a negocios nacientes vuelve a las instituciones bancarias como una opción poco viable para el financiamiento (Bosma, Van Praag & De Wit, 2000; Autio, Wong y Reynolds, 2003; Bygrave y Hunt, 2004; Ho y Wong 2007).

Por este motivo, un alto número de nuevos negocios recurren al autofinanciamiento a través de ahorros personales, así como al financiamiento de accionistas informales como lo pueden ser: individuos interesados, amigos, proveedores, clientes, prestamistas e incluso la propia familia (Bosma, Van Praag & De Wit, 2000; Bygrave y Hunt, 2004). De forma que el rol de los inversionistas informales en la formación de nuevas empresas ha ido en aumento (Autio, Wong y Reynolds, 2003; Ho y Wong 2007) identificándose como fuente principal de financiamiento de nuevos negocios.

Además de las instituciones financieras y de los inversionistas informales, y considerando la importancia del emprendimiento para el desarrollo de un país, el gobierno ha apostado por programas de financiamiento para emprendedores, estableciendo políticas de fomento al emprendedor y fondos prestables para los mismos fines (Pavón, 2010; Reynolds y White, 1997). En el caso de México, se ha creado el Instituto Nacional de Emprendedores (INADEM), como organismo gubernamental que otorga apoyos de financiamiento

con bajas tasas de interés y a fondos no reembolsables para estimular la creación de nuevas empresas.

Servicios de apoyo y capacitación empresarial

Otro de los factores del entorno que determinan el emprendimiento son los Servicios de Apoyo y Capacitación, en los últimos 15 años; se han realizado intentos institucionales para que las PyMEs sean fortalecidas a través de diversos programas de apoyo, principalmente en los rubros de capacitación y consultoría, con el fin de elevar la infraestructura tecnológica y el nivel de internacionalización, de igual modo el facilitar su acceso a través del desarrollo de habilidades gerenciales a la gestión de créditos mediante subsidio de intereses, esquemas de fondos de garantías, micro financiamientos, entre otros (Kantis, Angelelli & Gatto, 2000; Allinson, *et al.*, 2000; Evans & Leighton, 1989).

Varela (2001) propone la formación de nuevos empresarios, mediante procesos de capacitación, donde el sistema educativo sea responsable de dicha formación. Los servicios de apoyo y capacitación empresarial son primordiales en la creación de empresas, no obstante, la falta de acceso a dichos servicios lleva al emprendedor a imitar ideas ajenas, las cuales no requieren de una inversión económica alta, ni de adiestramiento (Moules, 2013), pero que finalmente con el paso del tiempo conlleva al cese de los negocios por la falta de detección de oportunidades reales o por la falta de propuestas innovadoras (DeTienne y Chandler, 2004). Por ello, es fundamental la existencia de centros de capacitación e incubación de negocios que permita la promoción de nuevas empresas innovadoras y donde se preste el apoyo suficiente y adecuado que facilite el camino en los primeros años de vida de un proyecto empresarial (Formichella, 2013).

Marco regulatorio

La decisión sobre el crecimiento de la empresa no puede ser entendida completamente si no se observan las condiciones contextuales o nacionales (Autio & Acs, 2010). En consecuencia, los marcos institucionales interactúan con individuos y organizaciones, por tanto la actividad emprendedora debe ser insertada dentro del contexto económico, sociocultural y legal de un país (Baughn, Chua & Neupert, 2006).

De este modo se observa que las principales áreas de las políticas públicas concentran esfuerzos para impulsar la actividad empresarial, sostenible y con potencial de crecimiento, lo anterior da fe de la necesidad de contar con un variado menú de acciones que pueda ser acometido por el sector público; haciendo notar que, en cada economía, en

cada país, o región las prioridades pueden variar en función de las circunstancias (Dapena, 2015; Penfold y Vidal, 2011).

Según lo referido, la administración pública de un gobierno debe dar respuestas a esta nueva realidad, ofreciendo un nuevo marco legal, financiero y fiscal que facilite la implantación y, posteriormente, la expansión de estas empresas. Considerando que existen diferentes procesos legales que se deben tomar en cuenta al momento de iniciar un negocio como registro de propiedad, permiso de construcción, entre otros trámites que llegan a detener la apertura de un negocio por sus costos o por el tiempo requerido para su cumplimiento (Bergamini, Navarro, López, 2014).

En este sentido, en países como Estados Unidos e Inglaterra se han planteado nuevas formas jurídicas como leyes sobre el emprendimiento (Bergamini, Navarro, Lopez, 2014, 2014; Penfold y Vidal, 2011) que han otorgado grandes ventajas para la apertura de nuevas empresas, lo anterior motiva a que dichas acciones deban ser emuladas en países de América Latina, como México considerando sus contextos particulares y regionales.

2. Metodología

Para dar cumplimiento al objetivo del presente estudio se define la siguiente hipótesis general:

HI: Los factores del entorno favorecen la creación de nuevas empresas en México.

Con el fin de contrastar la hipótesis mencionada se realiza un estudio cuantitativo, de corte transversal definiendo dos grupos de variables, considerando los factores del entorno como las variables independientes que impactan en el emprendimiento, y como variable dependiente el emprendimiento medido a través de la creación de nuevas empresas. Para identificar y medir los factores del entorno que determinan el emprendimiento en México, se seleccionaron 14 indicadores que componen los tres factores del entorno para el emprendimiento de acuerdo con los modelos revisados a partir de la revisión de la literatura, elaborando una base de datos con fuentes secundarias a partir de información obtenida del Censo Económico 2014 del INEGI, Secretaría de Economía; Banco Mundial y CONACYT para el año 2014. La base construida contó con datos para cada una de las 32 entidades en que se divide políticamente el territorio mexicano. La Tabla 1 presenta los indicadores que integran los factores del entorno sujetos a estudio.

Los indicadores anteriores fueron clasificados considerando los 3 factores del entorno de emprendimiento definidos en el modelo de la OCDE (2006) como financiamiento, servicios de apoyo y capacitación empresarial y marco regulatorio.

En cuanto a la medición de la variable emprendimiento se utilizará el número de nuevas empresas creadas por cada una de las 32 entidades mexicanas. Dichos datos fueron obtenidos de INEGI (2014).

Tabla 1.
Descripción de los indicadores que integran los factores del entorno

Identificador	Descripción	Forma de cálculo	Fuente	Año
Financiamiento				
FB	Financiamiento por medio de bancos	Número de PYMES financiadas por medio de Bancos por estado	INEGI	2014
FP	Financiamiento por medio de proveedores	Número de PYMES financiadas por medio de proveedores por estado	INEGI	2014
FFOA	Financiamiento por medio de familiares o amigos	Número de PYMES financiadas por medio de familiares o amigos por estado	INEGI	2014
FPPA	Financiamiento por medio de prestamistas o agiotistas	Número de PYMES financiadas por medio de prestamistas o agiotistas por estado	INEGI	2014
FPOS	Financiamiento por medio de particulares o socios	Número de PYMES financiadas por medio de Bancos por estado	INEGI	2014
FNO	No especificaron el financiamiento	Número de PYMES que no especificaron su financiamiento por estado	INEGI	2014
FCDA	Financiamiento por medio de cajas de ahorro	Número de PYMES financiadas por medio de cajas de ahorro por estado	INEGI	2014
FG	Financiamiento por medio de programas de Gobierno	Número de PYMES financiadas por medio de programas de Gobierno por estado	INEGI	2014

(Continúa en la pág. 93)

(Viene pág. 94)

Identificador	Descripción	Forma de cálculo	Fuente	Año
Servicios de apoyo y capacitación empresarial				
CAAE	Apoyo para autoempleo	Personas que recibieron apoyo para auto emplearse	SE	2014
CCT	Centros de transferencia tecnológica	Número de centros de transferencia tecnológica	CONACYT	2014
CI	Incubadoras	Número de incubadoras	INADEM	2014
Marco regulatorio				
MLTPC	Trámites para permisos de construcción	Número de trámites para obtener los permiso de construcción para la apertura de empresas	BM	2014
MLCRP	Costos de Registro de Propiedad	Costo del registro de propiedad (porcentaje del valor de la propiedad)	BM	2014
MLIF	Incentivos fiscales	Número de incentivos fiscales aplicados	BM	2014

Fuente: Elaboración propia.

Después de seleccionar las variables a estudiar, se procede a realizar el estudio mediante software estadístico SPSS 21.0. Dicho análisis inicia con la limpieza de los datos a través de un análisis factorial de componentes principales con el fin de comprobar los factores del entorno, un análisis de correlación y una regresión entre los tres factores del entorno y el emprendimiento medido por el número de nuevas empresas creadas para identificar el impacto del entorno en el emprendimiento. Para finalizar, se realiza un análisis clúster para identificar las regiones con diferente nivel de condiciones para emprender.

3. Resultados

En esta sección se presentan los resultados obtenidos para cada una de las técnicas estadísticas aplicadas.

Análisis factorial

Con el objetivo de corroborar la correcta agrupación de los indicadores en los tres factores del entorno que marca el modelo de la OCDE (2006), se realizó un análisis factorial con rotación varimax.

El análisis factorial expuesto en la Tabla 2 revela 3 factores identificables para los factores de entorno para el emprendimiento, como se muestra a continuación.

$$y' = \frac{peor - y}{peor - frontera}$$

En la Tabla 3 se presentan los estadísticos descriptivos de los factores del entorno, donde cabe destacar que los datos del marco legal están normalizadas empleando la metodología del Banco Mundial para el tratamiento de los mismos, (Ver Tabla 3).

Análisis de correlación

Para medir el grado de relación que guardan los factores de entorno con el emprendimiento, se calculó el coeficiente de correlación. Esto puede verse con mayor detalle en la Tabla 4, se encontraron correlaciones positivas, donde se resalta la alta significancia en las relaciones de financiación y formación con la variable dependiente creación de nuevas empresas.

Análisis de regresión

Dado el análisis de correlación anteriormente descrito, al encontrar correlaciones significativas con la variable emprendimiento medido con el número de nuevas empresas, se realizó una regresión lineal con los factores del entorno con el emprendimiento.

Esto para poner a prueba el poder explicativo de la variable factores del entorno respecto a la variable dependiente nuevas empresas. Los resultados de esta estimación están en la Tabla 5.

El coeficiente de determinación ajustado del modelo (R2) es 0.946 e indica que el modelo explica la generación de emprendimiento en un 94.6% aproximadamente, con una prueba F significativa de 164.457 (p valor .000). Conse-

Tabla 2.

Análisis de componentes principales.

	Factores		
	Financiamiento	Servicios de formación	Marco regulatorio
FB	.970		
FP	.970		
FFOA	.963		
FPPA	.913		
FPOS	.853		
FNO	.751		
FCDA	.707		
FG	.529		
CAAE		.773	
CCT		.705	
CI		.696	
MLTPC			.788
MLCRP			.777
MLIF			.654

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 3.

Estadísticos descriptivos de los factores de entorno.

Factor	ITEM	Media	DS
Financiamiento	FB	387.8750	318.34002
	FP	8035.7500	5672.62647
	FFOA	5726.6250	5316.83239
	FPPA	5253.7500	5353.72294
	FPOS	1775.3750	1354.18533
	FNO	1592.7500	1300.89376
	FCDA	995.7500	754.79846
Servicios de formación	FG	2.6250	3.74812
	CAAE	301.0938	189.32364
	CCT	3.6250	4.98223
Marco regular	CI	6.0625	4.39162
	MLTPC	.5625	.50402
	MLCRP	.7960	.20384
	MLIF	9.0625	3.30139

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 5.

Modelo de regresión variable dependiente: Nuevas empresas

	Coeficientes no estandarizados		t	Sig.
	B	Error típ.		
(Constante)	37849.813	1265.628	29.906	.000
Financiamiento	3221.052	1352.112	2.382	.024
Servicio de Formación	-4442.827	2091.066	-2.125	.043
Marco Regulatorio	32759.301	2149.108	15.243	.000
	F	164.457		Sig. .000(**)
Ajuste del modelo	R	.973 ^a		
	R ²	.946		
	R ² CORR	.941		

** significatividad al nivel T 0,001

Fuente: Elaboración propia.

cuentemente, estos resultados corroboran la HI que establece que los factores de entorno impactan de manera positiva en la creación de nuevas empresas.

Análisis de grupos estratégicos

En este apartado se revisan los tres factores del entorno determinantes del emprendimiento para describir las condiciones en que se encuentran en cada una de las entidades o territorios de México.

En primer lugar se revisaron las condiciones de financiamiento y se pudo identificar que el financiamiento que se

presenta en mayor medida es el bancario (FB) dicho financiamiento favorece al 34% de las unidades económicas analizadas, por el contrario el financiamiento de particulares y socios (FPOS) es el de menor presencia en el nacimiento de empresas con un 2% (Figura 2).

Así mismo el financiamiento bancario se presentan en mayor medida en el Distrito Federal con 27,576 unidades económicas favorecidas con este tipo de financiamiento debido a su robusta infraestructura social, además de toda la parte central del país quienes obtienen en mayor cantidad financiamiento bancario con más de 9500 empresas financiadas

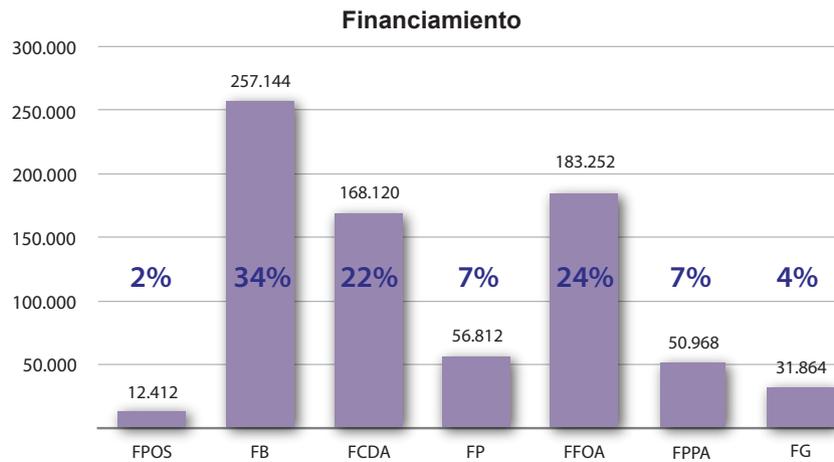


Figura 2. Tipo de financiamiento a nuevas empresas.
Fuente: Elaboración propia

a través de préstamos, que les permite la implementación y desarrollo de un nuevo negocio (Figura 3).

En cuanto al análisis de la composición del factor servicios de apoyo y capacitación se puede observar que son pocos los emprendedores que acceden a este tipo de servicios, y

que, dentro de la gama de servicios de apoyo, el de mayor recurrencia por los emprendedores es el de los servicios de apoyo para el autoempleo proporcionados por el gobierno, mientras que un número bastante reducido de nuevos negocios son apoyados por centros de transferencia e incubadoras (Figura 4).

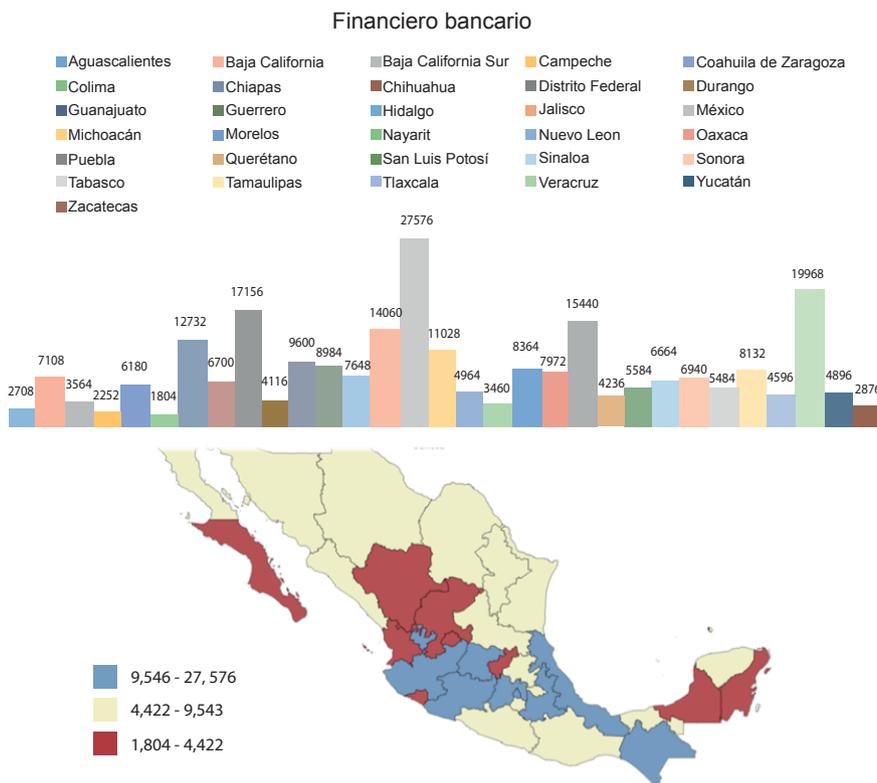


Figura 3. Financiamiento bancario a PyMEs en México.
Fuente: Elaboración propia

Servicios de apoyo y capacitación

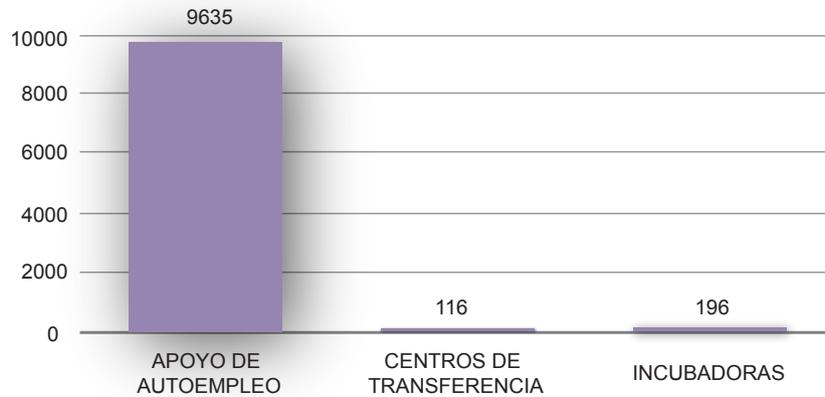


Figura 4. Servicios de apoyo y capacitación.
Fuente: Elaboración propia

Enseguida se presentan los datos que denotan este indicador por estados, destacando nuevamente el centro del país, como la Ciudad de México y el estado de Veracruz como

los más beneficiados, por otro lado, el estado menos beneficiado en este rubro es Baja California Sur con apenas 78 apoyos a autoempleo (Figura 5).

Costos RP

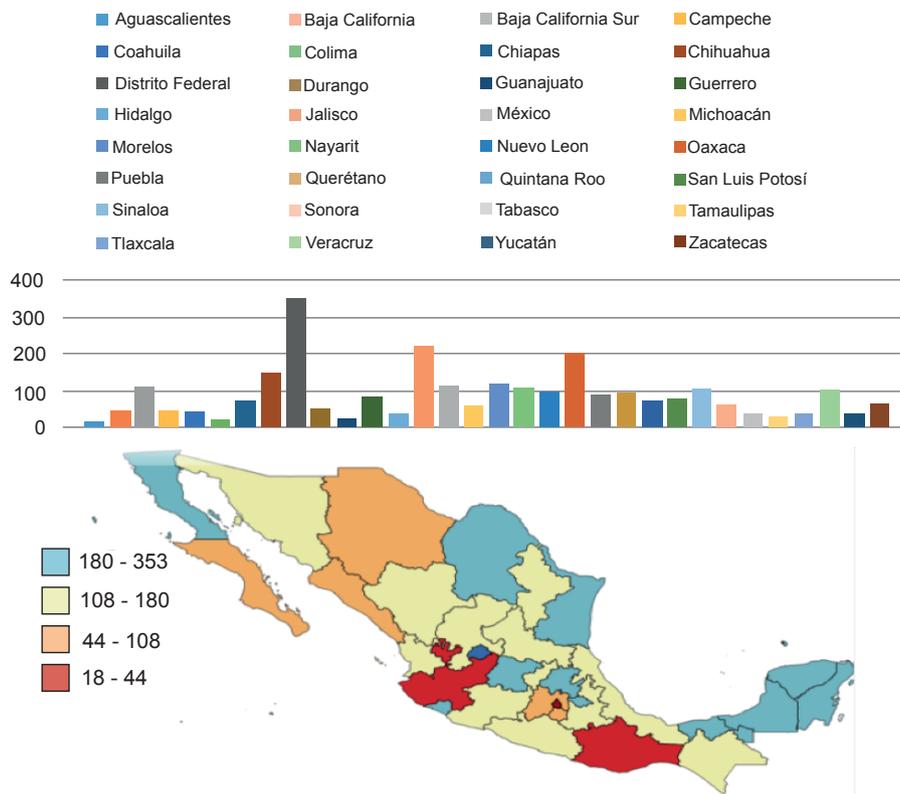


Figura 5. Apoyos para autoempleo
Fuente. Elaboración propia

Respecto al factor del entorno, denominado marco regulatorio, el cual tiene un impacto mayor en el emprendimiento como se mostró en los resultados de la regresión, debido a que al tener un robusto marco legal y un mayor número de incentivos se facilita la creación de empresas, en la Figura 6 se muestran los tres indicadores que componen al factor marco regulatorio que corresponden al número de trámi-

tes para permiso de construcción (PC), costo de registro de propiedad (RP) y los incentivos fiscales por estado. De este índice se puede observar que en estados como Aguascalientes, Colima, Guanajuato, Tamaulipas, entre otros, es muy económico realizar el registro de la propiedad de tipo comercial, por otro lado la Ciudad de México es el estado más costoso para iniciar un negocio si tomamos como referencia el costo de registro de propiedad (Figura 7).

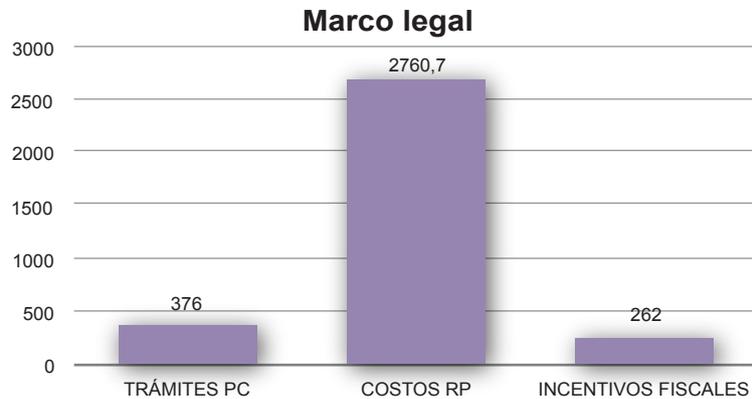


Figura 6. Marco legal e incentivos fiscales.
Fuente: Elaboración propia

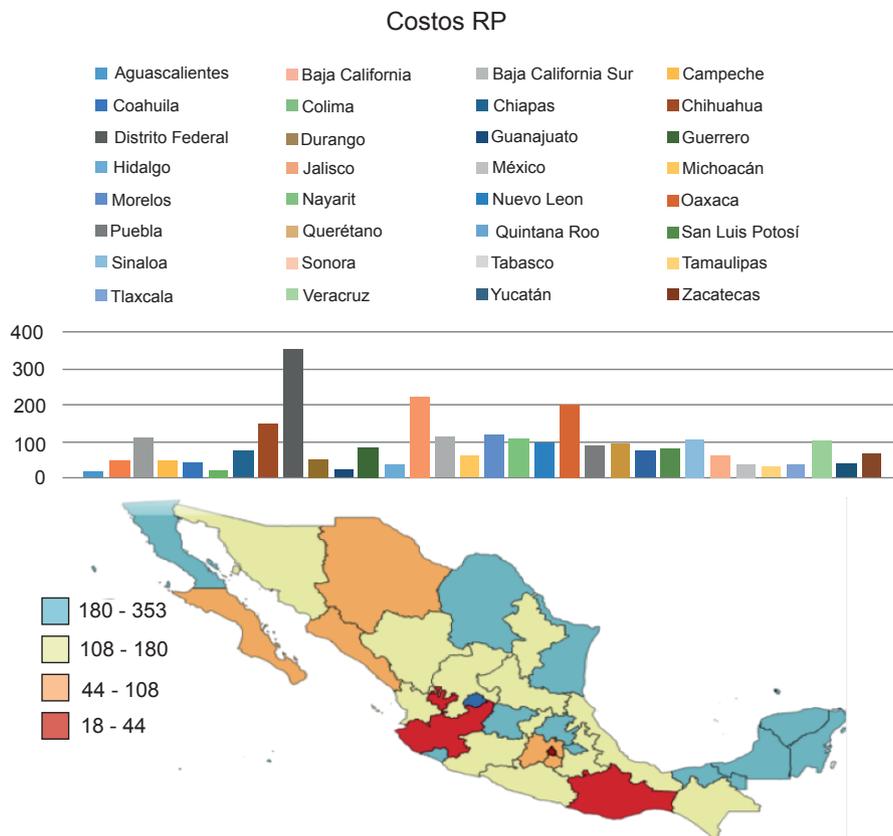


Figura 7. Marco legal e incentivos fiscales.
Fuente: Elaboración propia

Análisis clúster

Una vez detectados los factores del entorno para el emprendimiento de los nuevos negocios en México, se realizó la clasificación de los 32 Estados, asociándolos a través de un análisis clúster, logrando cuatro agrupaciones que son mostradas en la Figura 8. La Figura 9 muestra el dendrograma resultante de dicho análisis.



Figura 8. Agrupaciones regionales de innovación en México.
Fuente: Elaboración propia

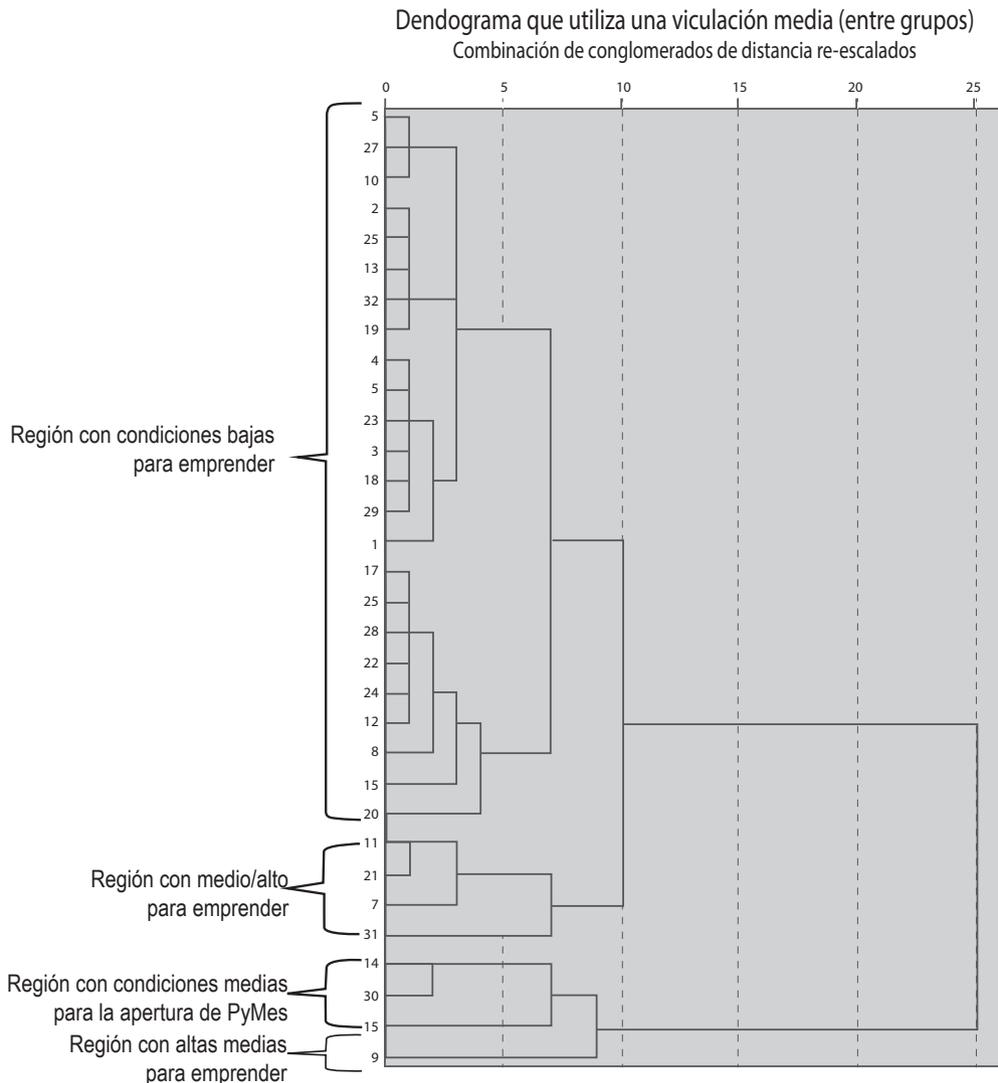


Figura 9. Dendrograma de clasificación
Fuente: Elaboración propia

El análisis por conglomerados indica la existencia de cuatro clústeres, implicando que en México existen por tanto cuatro regiones con diferentes niveles de entorno para el emprendimiento. La Figura 8 muestra la distribución geográfica de las regiones. Como puede observarse, la región denominada **Región con altas condiciones para emprender** solamente se refiere a un estado de México, que es la Ciudad de México. Éste estado guarda particularidades que la convierten en única en el país, teniendo una estructura socioeconómica superior al resto del país. Es la región que destina mayor recursos al emprendimiento, y tiene una estructura socioeconómica alta y una estructura productiva diversificada. Esta región se caracteriza por dar soporte en desarrollo y conocimiento a las estructuras productivas de otras regiones; adicionalmente, suele externalizar su industria.

Respecto a la **Región con entorno medio/alto para emprender**, está integrada por tres estados, los cuales son Estado de México, Jalisco y Veracruz. Esta región se caracteriza por tener la estructura para emprendimiento más sólida del país, con alta actividad emprendedora y con un nivel medio de innovación que es fuertemente impulsado por la Ciudad de México.

La región denominada **Región con condiciones medias** para la apertura de nuevos negocios, integra cuatro estados que son Chiapas, Guanajuato, Puebla y Yucatán, dichas entidades tienen un entorno de emprendimiento adecuado, es una región que está trabajando en el fortalecimiento de los procesos para generar nuevas empresas de manera más rápida.

La Región con condiciones bajas para emprender congrega 24 estados, que representan el 81% del territorio nacional. En esta región los tres factores que integran las condiciones necesarias para crear una nueva empresa tienen comportamientos similares, siendo los estados con estructura productiva, socioeconómica en crecimiento del territorio mexicano. Lo que permite concluir que los instrumentos de apoyo se implementan de manera similar en la mayoría del país, aunque se destacan tres regiones con mayores condiciones para emprender, denominadas como: región con entorno medio/alto para emprender, región con condiciones medias para la apertura de nuevas empresas y región con altas condiciones para emprender a diferencia del resto de los 24 estados de este agrupamiento.

4. Discusión

Recordando que el objetivo del presente estudio es identificar los factores del entorno que determinan el emprendimiento en México, se encontró lo siguiente:

Se identificaron tres factores del entorno que influyen en mayor o menor medida en el emprendimiento, siendo estos factores el Financiamiento, el Marco Regulatorio y los Servicios de Apoyo y Capacitación empresarial.

En primera instancia se reconoció que el financiamiento es el factor del entorno de mayor impacto al emprendimiento. Esto soporta los resultados de Ho y Wong (2005) quienes consideran que el apoyo financiero brindado y el seguimiento de éste durante los primeros años es fundamental para el éxito del emprendimiento. De igual forma, se identificó el impacto positivo del marco regulatorio en la creación de empresas, al facilitar los procesos jurídicos para la apertura de unidades económicas. Estos resultados sustentan lo establecido por Varela (2001) quien determina que la formulación de políticas públicas, el marco legal y la infraestructura son factores clave para el surgimiento de empresas.

Por otro lado, se resalta que el factor de Servicios de apoyo y capacitación tiene un impacto adverso debido a la mala implementación de los programas de capacitación empresarial. Esto es respaldado por el estudio de Galán, Giusti, Nobile y Mollo (2007) quienes determinan que en su mayoría las políticas implementadas por el gobierno están encaminadas a favorecer primordialmente el acceso al financiamiento y son pocas las políticas para capacitar de manera técnica y profesional a los propietarios de la empresa.

En contraste a estos resultados Romer (2007), propone tres tipos de políticas públicas para fomentar la creación de empresas por medio de producción, flujo e implementación de ideas estas son: apoyos a la educación, programas de fomento para la investigación básica y de patentes y, finalmente la facilitación para tramitar derechos de autor. La dificultad incide cuando esas políticas se ejecutan de manera deficiente.

Otra parte importante de la investigación permiten entender cómo funciona la interacción de estos factores del entorno en el emprendimiento para las entidades federativas de México, las regiones obtenidas mediante el análisis clúster permiten identificar importantes diferencias de las estructuras empresariales y nivel de emprendimiento heterogéneo (Sánchez, García, y Mendoza, 2015), algunas entidades tienen fortalezas destacando Veracruz, el Estado de México y Jalisco como una región de empuje a comparación de las demás regiones que pueden quedarse rezagadas, esta situación es similar a los estudios realizados por Ocegueda *et al.* (2009).

5. Conclusiones

Hoy en día la consolidación de una nueva empresa depende en gran medida de las condiciones del entorno en el que se

desarrolla dicha empresa. En esta investigación se identificaron 3 factores necesarios para que el entorno favorezca la apertura de nuevos negocios, siendo estos el acceso al financiamiento, el marco regulatorio en que se desenvuelven las empresas y los servicios de apoyo y capacitación a los que pueden acceder los emprendedores. Estos tres elementos se conjugan en el territorio para propiciar el emprendimiento. No obstante, como se mencionó anteriormente, México es un país con una alta heterogeneidad dentro de su territorio, esto en gran medida debido a los diversos contextos en donde se desenvuelve la dinámica empresarial, lo cual da lugar a que en un mismo país existan cuatro regiones con distinta intensidad para favorecer el emprendimiento.

Se puede observar que la Ciudad de México conforma una región única para el emprendimiento con altas condiciones que favorecen la apertura empresarial, esto en gran medida es resultado a que es el nodo empresarial más importante del país, al ser el centro de las decisiones de índole política, financiera, cultural, académica y social, no existe en el país otro territorio con características tan favorables.

La siguiente región con entorno medio/alto para emprender está conformado por tres estados, el Estado de México, Jalisco y Veracruz; sus características territoriales son muy particulares y permiten niveles elevados de emprendimiento, puesto que el Estado de México se convierte en la zona que rodea a la Ciudad de México y en donde hay gran empuje de infraestructura y de políticas públicas, lo mismo ocurre con Jalisco, al ser uno de los estados de mayor desarrollo económico y de mayor empuje empresarial, no obstante el caso de Veracruz obedece a situaciones geográficas al ser el puerto de mayor movimiento del país y uno de los estados con mayor concentración poblacional lo que finalmente refleja mayores emprendimientos que en otros estados, pero que debe ser visto con cautela considerando que es el estado con mayores servicios de apoyo pero que no reflejan un impacto positivo en su emprendimiento.

Otro de las regiones con condiciones medias para la apertura de nuevos negocios, está integrada por los estados de Chiapas, Guanajuato, Puebla y Yucatán, dichas entidades tienen un entorno de emprendimiento adecuado, esta cuarteta de estados tienen características regionales muy marcadas y cuentan con recursos naturales de gran valor que son utilizados para crear nuevas oportunidades de negocio lo cual otorga ventajas distintivas con respecto a otros estados de la república como por ejemplo del estado de Yucatán y el crecimiento y desarrollo que ha alcanzado en los últimos años su industria pesquera.

La Región con condiciones bajas para emprender congrega 24 estados, que representan el 81% del territorio nacional.

A pesar de que tienen una estructura productiva, existen situaciones que les impiden favorecer del todo al emprendimiento, que pueden ser en los recientes años a la situación de ilegalidad de ciertas actividades que provocan una serie de competencia desleal, así como altos niveles de incertidumbre en ciertos estados debido al nivel de violencia e intervención de organizaciones delictivas dentro de la actividad comercial de estados como Tamaulipas, Guerrero, Michoacán, entre otros. ☰

Conflicto de intereses

Los autores declaran no tener ningún conflicto de intereses.

Referencias bibliográficas

1. ACEMOGLU, Daron. A simple model of inefficient institutions. *In: The Scandinavian Journal of Economics*, 2006, vol. 108, no 4, p. 515-546. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9442.2006.00460.x>
2. ACEMOGLU, Daron; ROBINSON, James A. Persistence of power, elites, and institutions. *In: American Economic Review*, 2008, vol. 98, no 1, p. 267-93. doi=10.1257/aer.98.1.267
3. ACS, Zoltan J.; AUDRETSCH, David B. Innovation in large and small firms: an empirical analysis. *In: The American economic review*, 1988, p. 678-690.
4. ACS, Zoltan J.; ARMINGTON, Catherine; ZHANG, Ting. The determinants of new-firm survival across regional economies: The role of human capital stock and knowledge spillover. *In: Papers in Regional Science*, 2007, vol. 86, no 3, p. 367-391. <https://doi.org/10.1111/j.1435-5957.2007.00129.x>
5. ACS, Zoltan J.; MUELLER, Pamela. Employment effects of business dynamics: Mice, gazelles and elephants. *In: Small Business Economics*, 2008, vol. 30 no.1, p 85-100
6. AHLSTROM, David. Innovation and growth: How business contributes to society. *In: The Academy of Management Perspectives*, 2010, vol. 24, no 3, p. 11-24. <https://doi.org/10.5465/amp.24.3.11>
7. AIDIS, Ruta; ESTRIN, Saul; MICKIEWICZ, Tomasz. Institutions and entrepreneurship development in Russia: A comparative perspective. *In: Journal of Business Venturing*, 2008, vol. 23, no 6, p. 656-672. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2008.01.005>
8. ALDRICH, Howard; ZIMMER, Catherine; JONES, Trevor. Small business still speaks with the same voice: a replication of 'the voice of small business and the politics of survival'. *In: The Sociological Review*, 1986, vol. 34, no 2, p. 335-356. <https://doi.org/10.1111/j.1467-954X.1986.tb02705.x>
9. ALLINSON, Christopher W.; CHELL, Elizabeth; HAYES, John. Intuition and entrepreneurial behaviour. *In: European Journal of Work and Organizational Psychology*, 2000, vol. 9, no 1, p. 31-43. <https://doi.org/10.1080/135943200398049>
10. ÁLVAREZ, Sharon A.; BARNEY, Jay B. The entrepreneurial theory of the firm. *In: Journal of Management Studies*, 2007, vol. 44, no 7, p. 1057-1063. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2007.00721.x>
11. ÁLVAREZ, Claudia, et al. Environmental conditions and entrepreneurial activity: a regional comparison in Spain. *In: Journal of Small Business and Enterprise Development*, 2011, vol. 18, no 1, p. 120-140. <https://doi.org/10.1108/1462600111106460>

12. AMIT, Raphael; GLOSTEN, Lawrence; MULLER, Eitan. Challenges to theory development in entrepreneurship research. *In: Journal of Management studies*, 1993, vol. 30, no 5, p. 815-834. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.1993.tb00327.x>
13. AUDRETSCH, David B.; THURIK, A. Roy. What's new about the new economy? Sources of growth in the managed and entrepreneurial economies. *In: Industrial and corporate change*, 2001, vol. 10, no 1, p. 267-315. <https://doi.org/10.1093/icc/10.1.267>
14. AUDRETSCH, David B.; KEILBACH, Max. Does entrepreneurship capital matter?. *In: Entrepreneurship Theory and Practice*, 2004, vol. 28, no 5, p. 419-429. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2004.00055.x>
15. AULAKH, Preet S.; ROTATE, Masaaki; TEEGEN, Hildy. Export strategies and performance of firms from emerging economies: Evidence from Brazil, Chile, and Mexico. *In: Academy of management Journal*, 2000, vol. 43, no 3, p. 342-361. <https://doi.org/10.5465/1556399>
16. AUTIO, E.; WONG, P.K.; REYNOLDS, P.D. National Factors Influencing the Prevalence of "High-Potential" Start-Ups. NUS Entrepreneurship Centre Research Working Paper, 2003.
17. AUTIO, Erkkko; ACS, Zoltan. Intellectual property protection and the formation of entrepreneurial growth aspirations. *In: Strategic Entrepreneurship Journal*, 2010, vol. 4, no 3, p. 234-251. <https://doi.org/10.1002/sej.93>
18. BAUGHN, C. Christopher; CHUA, Bee-Leng; NEUPERT, Kent E. The normative context for women's participation in entrepreneurship: A multicountry study. *In: Entrepreneurship Theory and Practice*, 2006, vol. 30, no 5, p. 687-708. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2006.00142.x>
19. BERGAMINI, Tiziana; NAVARRO, Cristina; LÓPEZ, Ángel. Análisis del marco económico-jurídico específico para los emprendedores sociales. Un estudio comparado entre diversos países. CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa, 2014, no 80.
20. BOSMA, Niels; VAN PRAAG, Mirjam, & DE WIT, Gerrit. Determinants of successful entrepreneurship. Amsterdam: UvA, 2000.
21. BYGRAVE, William D. & HUNT, Stephen A. GEM 2004 Financing Report, Wellesley, MA: Babson College and London Business School, 2004.
22. CAZORLA, Leonardo. Problemática financiera de la PYME: Análisis teórico de los factores determinante. Universidad de Almería. Departamento de Dirección y Gestión de empresas. Documentos de trabajo, España, 2008.
23. CANTILLON, Richard. The circulation and exchange of goods and merchandise. In H. Higgs (ed.) *Essai sur la Nature du Commerce en Général*. London: Macmillan, 1775.
24. CORTÉS, Patricio y ECHECOPAR, German. Global Entrepreneurship Monitor: Capital de Riesgo Chile 2008. Santiago: Ediciones Universidad del Desarrollo, 2008.
25. CRUZ, Cristina; JUSTO, Rachida. Portfolio Entrepreneurship as a Mixed Gamble: A Winning Bet for Family Entrepreneurs in SMEs. *In: Journal of Small Business Management*, 2017, vol. 55, no 4, p. 571-593. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12341>
26. DAPENA, José P. Relevamiento de creación de valor en emprendimientos. Serie Documentos de Trabajo, Universidad del CEMA, 2015.
27. DETIENNE, Dawn R.; CHANDLER, Gaylen N. Opportunity identification and its role in the entrepreneurial classroom: A pedagogical approach and empirical test. *Academy of management learning & education*, 2004, vol. 3, no 3, p. 242-257.
28. EVANS, David S.; LEIGHTON, Linda S. Some empirical aspects of entrepreneurship. *In: The American Economic Review*, 1989, vol. 79, no 3, p. 519-535. <https://www.jstor.org/stable/1806861>
29. FÉLIX, Mónica; HUSTED, Bryan W.; AIGNER, Dennis J. Opportunity discovery and creation in social entrepreneurship: An exploratory study in Mexico. *In: Journal of Business Research*, 2017, vol. 81, p. 212-220.
30. FORMICHELLA, María Marta; LONDON, Silvia. Empleabilidad, educación y equidad social. *En: Revista de estudios sociales*, 2013, no 47, p. 79. <https://doi.org/10.7440/res47.2013.06>
31. GALÁN, Liliana Cristina, et al. El impacto de la globalización en las PyMEs medido a través de su actividad exportadora. *En Documentos de Trabajo*. 2007.
32. GARTNER, William B. A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. *In: Academy of management review*, 1985, vol. 10, no 4, p. 696-706. <https://doi.org/10.5465/amr.1985.4279094>
33. GIELNIK, Michael M. "I put in effort, therefore I am passionate": Investigating the path from effort to passion in entrepreneurship. *In: Academy of Management Journal*, 2015, vol. 58, no 4, p. 1012-1031. <https://doi.org/10.5465/amj.2011.0727>
35. HISRICH, Robert D.; PETERS, Michael P. Views of Trade Activity with the Soviet Union and China by US Manufacturers. *In: Journal of Global Marketing*, 1989, vol. 2, no 2, p. 53-73. https://doi.org/10.1300/J042v02n02_04
36. HO, Yuen-Ping; WONG, Poh-Kam. Financing, regulatory costs and entrepreneurial propensity. *In: Small Business Economics*, 2007, vol. 28, no 2-3, p. 187-204. <https://doi.org/10.1007/s1187-006-9015-0>
37. KANTIS, Hugo; ANGELELLI, Pablo; GATTO, Francisco. Nuevos emprendimientos y emprendedores en Argentina: de qué depende su creación y supervivencia?. Universidad Nacional de Córdoba, Memorias de la 5ª. Reunión Anual de la Red PyMEs Mercosur, 2000.
38. KIRCHHOFF, Bruce A.; PHILLIPS, Bruce D. Research applications of the small business data base of the US small business administration. The state of the art of entrepreneurship, 1992, p. 243-267.
39. LOW, Murray B.; MACMILLAN, Ian C. Entrepreneurship: Past research and future challenges. *In: Entrepreneurship*. Springer, Berlin, Heidelberg, 2007. p. 131-154. https://doi.org/10.1007/978-3-540-48543-8_6
40. MA, Cuiping; GU, Jibao; LIU, Hefu. Entrepreneurs' passion and new venture performance in China. *In: International Entrepreneurship and Management Journal*, 2017, vol. 13, no 4, p. 1043-1068. <https://doi.org/10.1007/s11365-017-0435-x>
41. MANOLOVA, Tatiana S., et al. One size does not fit all: Entrepreneurial expectancies and growth intentions of US women and men nascent entrepreneurs. *In: Entrepreneurship & Regional Development*, 2012, vol. 24, no 1-2, p. 7-27. <https://doi.org/10.1080/08985626.2012.637344>
42. MASON, Colin. El financiamiento y las pequeñas y medianas empresas. Desarrollo y Gestión de Pymes: Aportes para un debate necesario, 1998.
43. MCCLELLAND, David C. The achieving society. Princeton, NJ: D. Van Nostrand Company, Inc., 1961.
44. MCKENZIE, Brian; UGBAH, Steve D.; SMOTHERS, Norman. "Who Is an Entrepreneur?" *In: Is It Still the Wrong Question?*. Academy of Entrepreneurship Journal, 2007, vol. 13, no 1, p. 23.
45. MORENO, Hugo; OLMOS, Roberto. Análisis de las características del emprendimiento y liderazgo en los países de Asia y Latinoamérica. *En: Revista mexicana de estudios sobre la Cuenca del Pacífico*, IV, 2010, vol. 8, p. 101-122.
46. MOULES, Jonathan. The Rebel Entrepreneur: Rewriting the Business Rulebook. Kogan Page Publishers, 2013.
47. NORTH, Douglass C. A transaction cost theory of politics. *In: Journal of theoretical politics*, 1990, vol. 2, no 4, p. 355-367. <https://doi.org/10.1177/0951692890002004001>
48. OBRA, Ana, PADILLA, Antonio; FUSTER, Elena. Universidad emprendedora. El caso de las spin-offs universitarias ¿nuevas teorías para los mismos obstáculos?. 2010

49. OCDE. The SME financing gap; Theory and evidence, *Financial Market Trends*, 2006. Vol. 11 no. 2, 104-122. <https://doi.org/10.1787/fmt-v2006-art11-en>
50. OCEGUEDA HERNÁNDEZ, Juan Manuel; CASTILLO PONCE, Ramón Amadeo; VARELA LLAMAS, Rogelio. Crecimiento regional en México: especialización y sectores clave. *En: Problemas del desarrollo*, 2009, vol. 40, no 159, p. 61-84.
51. PARKER, Simon C.; ROBSON, Martin T. Explaining international variations in self-employment: evidence from a panel of OECD countries. *In: Southern Economic Journal*, 2004, p. 287-301. doi=10.2307/4135292
52. PAVÓN, Lilianne. Financiamiento a las microempresas y las pymes en México (2000-2009). 2010, Cepal.
53. PENFOLD, Michael; VIDAL, Rebeca. Políticas públicas construir un entorno amigable para emprender. *In: Debates IESA*, 2011, vol. 16, no 4.
54. PHILLIPS, Bruce. D. The growth of small firm jobs by state, 1984-1988. *In: Business Economics*, 1993 p. 48-53.
55. REYNOLDS, Paul, & WHITE, Samis. The entrepreneurial process: economic growth, men, women, and minorities. *In: Small Business Economics*, 1997. vol 11 no 4, p. 395-398. <https://doi.org/10.1002/hrdq.3920100212>
56. REYNOLDS, Paul D., et al. Global entrepreneurship monitor gem 2001 summary report. London Business School and Babson College, 2002.
57. REYNOLDS, Paul, et al. Global entrepreneurship monitor: Data collection design and implementation 1998-2003. *In: Small business economics*, 2005, vol. 24, no 3, p. 205-231. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-1980-1>
58. RODRÍGUEZ, Joaquín. Administración de pequeñas y medianas empresas. México: Thompson, 2002.
59. ROMER, Paul. "Economic Growth", *The Concise Encyclopedia of Economics*, David R. Henderson, ed., Liberty Fund, 2007.
60. SALA-I-MARTIN, Xavier, et al. The global competitiveness index 2010-2011: Looking beyond the global economic crisis. *In: World Economic Forum*, 2010, vol 24 no 1, p 3-55.
61. SÁNCHEZ, Yesenia; GARCÍA, Francisco; MENDOZA, José. La capacidad de innovación y su relación con el emprendimiento en las regiones de México. *En: Estudios Gerenciales*, 2015, vol. 31, no 136, p. 243-252. <https://doi.org/10.1016/j.estger.2015.04.001>
62. SHANE, Scott; VENKATARAMAN, Sankaran. The promise of entrepreneurship as a field of research. *In: Academy of management review*, 2000, vol. 25, no 1, p. 217-226. <https://doi.org/10.5465/amr.2000.2791611>
63. SIEGER, Philipp; FUEGLISTALLER, Urs; ZELLWEGER, Thomas. Entrepreneurial intentions and activities of students across the world: International report of guesss 2011. 2011. <https://www.alexandria.unisg.ch/205809/>
64. STEVENSON, Howard H.; GUMPert, David E. The Heart of Entrepreneurship: Harvard Business *In: Review*. 1987, vol. 2, no 4, p. 483.
65. STOREY, David J. The role of legal status in influencing bank financing and new firm growth. *In: Applied economics*, 1994, vol. 26, no 2, p. 129-136. <https://doi.org/10.1080/00036849400000068>
66. THORNTON, Patricia H.; RIBEIRO, Domingo; URBANO, David. Socio-cultural factors and entrepreneurial activity. *In: An overview. International small business journal*, 2011, vol. 29, no 2, p. 105-118. <https://doi.org/10.1177/0266242610391930>
67. URBANO, David; ALVAREZ, Claudia. Institutional dimensions and entrepreneurial activity: an international study. *In: Small Business Economics*, 2014, vol. 42, no 4, p. 703-716. <https://doi.org/10.1007/s11187-013-9523-7>
68. VAN PRAAG, Mirjam, & VERSLOOT, Peter H. (2007). What is the value of entrepreneurship? A review of recent research. *Small business economics*, 2007, vol. 29, no. 4, p. 351-382.
69. VARELA, Rodrigo. Innovación empresarial: Un nuevo enfoque de desarrollo. Cali, Colombia: ICESI, 2000.
70. VECIANA, José. Creación de empresas como programa de investigación científica. *In: Revista Europea de Dirección y Economía de la empresa*, 1999, vol. 8, no 3, p. 11-36.
71. VECIANA, José; URBANO, David. The institutional approach to entrepreneurship research. *In: International Entrepreneurship and Management Journal*, 2008, vol 4, no 4, p 365-379. <https://doi.org/10.1007/s11365-008-0081-4>
72. WELTER, Friederike. Book Review: Entrepreneurship: New Perspectives in a Global Age. *In: International Small Business Journal*, 2005, vol. 23, no 1, p. 104-107. <https://doi.org/10.1177/026624260502300107>
73. WENNEKERS, Sander, et al. Nascent entrepreneurship and the level of economic development. *In: Small business economics*, 2005, vol. 24, no 3, p. 293-309. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-1994-8>
74. WHITE, Sammis B.; REYNOLDS, Paul D. Government programs and high growth new firms. *In: Frontiers of Entrepreneurship Research*, 1996, vol. 1996, p. 621-635.