



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EMPRESARIAL DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE POST GRADO

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO:

MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS MBA

AUTOR:

ECON. JOSÉ CARLOS ALCÍVAR BOWEN

TUTOR: ECON. OLMEDO FARFÁN GONZÁLEZ, PHD.

TEMA:

**INTERRELACIÓN ENTRE LOS FACTORES INSTITUCIONALES Y LA
LEGITIMIDAD COMO EXPLICACIÓN DE LA DISIMILITUD DE LOS
EMPRENDEDORES DE ACTIVIDADES DE RECREACIÓN Y OCIO EN EL
ECOSISTEMA EMPRENDEDOR DE GUAYAQUIL**

GUAYAQUIL-ECUADOR

JULIO-2015

Introducción

La presente investigación tiene como finalidad establecer que existe una interrelación entre los factores institucionales y la legitimidad que permite explicar la disimilitud de los emprendedores de actividades de recreación y ocio en el ecosistema emprendedor de Guayaquil

Guayaquil capital de la Provincia del Guayas, es una de las ciudades con mayor población en el país. Su parte urbana, está entre las de mayor tamaño en América Latina. Adicionalmente, está considerado como un importante centro de movilización comercial con incidencia a nivel regional en lo que tiene que ver con el ámbito comercial, político, financiero y de ocio o entretenimiento. Se ha destacado entre las ciudades con mayor densidad y diversidad poblacional, esto último originado principalmente por las migraciones internas.

El puerto marítimo ubicado en la ciudad, está considerado como uno de los más importantes de la costa del pacífico, pues tiene un alto volumen de movilización de carga; se estima que alrededor del 75% de las exportaciones y el 80% de las importaciones del país, se moviliza por sus muelles, esto al igual que el intenso comercio y existencia de empresas, locales comerciales y fábricas, le ha permitido ser considerada “La capital económica del Ecuador.

Si bien se la considera una ciudad con tradición comercial, en la actualidad dentro del cambio o transformación de la matriz productiva del actual gobierno, apunta a mejorar el turismo, para dejar de ser considerada solamente una ciudad de tránsito turístico, sino también un destino, considerando los cambios que se están dando en la ciudad y que apuntan a ello, que incluye también un cambio en la autoestima de sus habitantes, principalmente con la nueva mentalidad de las últimas administraciones municipales, desarrollando de esta manera a la ciudad como destino turístico nacional e internacional, lo cual no solo dinamiza la economía diversificando sus áreas de desarrollo, sino que también genera nuevas plazas de trabajo en un proceso fundamentalmente económico y social lo cual se ve reflejado en los eventos de carácter internacional que continuamente se desarrollan en la Urbe.

En el ecosistema emprendedor se establecen complejas relaciones entre los factores que lo condicionan, tiene un carácter multidimensional donde se imbrican factores externos del contexto institucional, la estructura organizacional y hasta los valores y conductas del propio emprendedor. Por otra parte, Kantis et al. (2012) plantea que ese fenómeno, además de complejo, es sistémico y evolutivo, dada su propia complejidad en un instante porque evoluciona en el tiempo y lo hace en etapas.

Desde la teoría institucional se plantea que el entorno institucional es quien pone las reglas del juego que de una u otra manera condicionan los emprendimientos en general; por otra parte, la eficacia y eficiencia de las empresas no sólo representan el éxito del emprendimiento, esas deben de ganar legitimidad para acceder a los recursos y grupos de interés que soporten el crecimiento de la empresas (Suchman, 1995); pero más que sostenerse la legitimidad en el tiempo, se gana reputación que es un valor intangible que posiciona a la empresa en la sociedad (Zimmerman y Zeitz, 2002).

Por otra parte, se plantea que los ecosistemas emprendedores generan un desarrollo económico y social dinámico que se convierten en eje de desarrollo de regiones y países (Prats, 2007). Comprender las relaciones que se manifiestan en ese entramado es necesario, para la toma de decisiones que mejoren el ecosistema en aras de emprendimientos que generen productos de alto valor agregado que sostengan la empresa en el largo plazo basado en la innovación y creatividad.

Corporación Andina de Fomento (2013) y Kantis et al. (2012) analizan los ecosistemas emprendedores en América Latina y de sus planteamientos se puede resumir que se debe favorecer el emprendimiento de largo plazo, aunque en ello inciden el entorno socioeconómico de las personas y las regiones en particular, propiciar la formación de ecosistemas emprendedores dinámicos con enfoque integral y multidimensional, proponer políticas con enfoque sistémico y holístico que incluya a la educación y el marco normativo, entre otras. Todo ello para dejar atrás ecosistemas emprendedores fugaces, débiles y embrionarios y pasar a

ecosistemas innovadores dinámicos, liderados por los emprendedores y apoyados por actores y organizaciones de la sociedad.

Se reconoce que el turismo es un eje de desarrollo en las economías emergentes y empleado por países en desarrollo como fuente ingreso de divisas frescas que sostengan sus economías (Liu y Wall, 2006). Para la región latinoamericana, la OMT (2013) pronostica una llegada de turistas con un crecimiento medio anual de un 4.6% entre 2010 y 2030. Los planes nacionales del Ecuador contemplan al turismo como una de las industrias priorizadas, así como la creación de emprendimientos innovadores (SENPLADES, 2013), y en correspondencia con esos, los planes de desarrollo del sector turístico se plantean el rol protagónico de la MIPES y las comunidades turísticas (PLANDESTUR 2020).

Centrado en los emprendimientos, Lasio et al. (2013) reporta que el 44.2% de los emprendimientos del 2012 estaban relacionados con los servicios al consumidor muchos de ellos relacionados con el turismo, pero también los autores evidencian que existen factores del entorno institucional que obstaculizan la actividad emprendedora y recomiendan apoyo financiero, en el sistema de educación y las normativas. Los emprendimientos en el Ecuador son por lo general de corto plazo luego existe una alta mortalidad; además, los productos tienen bajo valor agregado.

Una vez expuesto lo anterior, se puede formular la pregunta ¿cómo se interrelacionan los factores institucionales y la legitimidad que explican la disimilitud de los emprendedores de actividades de recreación y ocio en el ecosistema emprendedor de Guayaquil?, que delinea el **problema científico** al cual se contribuirá. Dada esa formulación el **objeto de estudio** que se aborda son los factores institucionales y legitimidad en el ecosistema emprendedor, desde la perspectiva de la Teoría Institucional.

Para contribuir a dar respuesta a la pregunta antes formulada se planteó el siguiente **objetivo general**: especificar la interrelación de los factores institucionales y la legitimidad como explicación de la disimilitud de los emprendedores de actividades de recreación y ocio en el ecosistema emprendedor de Guayaquil. Así, el **campo de acción** queda definido como los

factores institucionales y legitimidad en las actividades de recreación y ocio en el ecosistema emprendedor de Guayaquil. Los resultados a esperar de esta investigación tienen un carácter informativo dado el alcance propuesto en el objetivo general de la misma, para eso se buscará la interrelación entre los factores institucionales y la legitimidad en las actividades de recreación y ocio en el ecosistema emprendedor de Guayaquil, para luego sobre esas relaciones describir la disimilitud de los emprendedores de esas actividades. Se culmina con la propuesta de hitos referidos en la bibliografía para la intervención en el ecosistema emprendedor de Guayaquil.

En la investigación se planteó las siguientes **preguntas de investigación**:

- ¿La metódica planteada es válida y consecuente con los factores institucionales y la legitimidad de las actividades recreativas del ecosistema emprendedor de Guayaquil?
- ¿Cómo se interrelacionan los factores institucionales y la legitimidad en actividades de recreación y ocio en el ecosistema emprendedor de Guayaquil?
- ¿Cuál es la disimilitud de los emprendedores de actividades de recreación y ocio en el ecosistema emprendedor de Guayaquil?
- ¿Qué hitos refiere la literatura para una intervención en el ecosistema emprendedor?

Para cumplir con el objetivo general se previeron cinco **objetivos específicos**, que se determinarán dentro del marco teórico.

Para realizar esta investigación se escogió un diseño no-experimental en la modalidad transeccional y de tipo correlacional, al proponerse establecer relaciones entre los factores institucionales y la legitimidad en el ecosistema emprendedor en cuestión, cuyas relaciones explican la disimilitud de los emprendedores de actividades recreativas en Guayaquil.

Los métodos generales de la investigación empleados en esta investigación fueron los siguientes:

- Histórico-lógico: Desarrollo del marco teórico conceptual.

- Análisis y Síntesis: Para realizar el análisis y discusión de los resultados a partir de las salidas de las técnicas estadísticas empleadas, además, del análisis de conceptos.
- Inductivo-deductivo: Una vez analizado y discutido los resultados se procede a elaborar las conclusiones y las recomendaciones.
- Método sistémico: Distinguir e integrar los factores institucionales y la legitimidad en el ecosistema emprendedor.
- Método analógico: Para valorar la disimilitud de los grupos de emprendedores.

También se emplearon métodos empíricos tales como el diseño transeccional correlacional, la encuesta como técnica de captación de datos y técnicas estadísticas multivariadas.

El informe que se presenta como sustento de la investigación realizada al concebirse los resultados de tipo informativo, se estructura en tres capítulos y al final, se elaboran conclusiones y recomendaciones. El capítulo inicial, anclado en la Teoría Institucional, desarrolla los conceptos y referencias valorativas que sustentan el marco teórico-referencial. El capítulo siguiente expone los hitos metodológicos que guiaron la investigación desde el diseño de la investigación, hasta las técnicas empleadas para el análisis de datos, pasando por la Operacionalización de las variables y los criterios muestrales. En el último capítulo se presentan y se discuten los resultados de la interrelación de los factores institucionales y la legitimidad en el ecosistema en cuestión, así como la disimilitud de los emprendedores en función de sus percepciones de las variables más relevantes en esa interrelación.

Capítulo I: Marco teórico referencial

1.1. Diseño de la Investigación

1.1.1. Planteamiento de la situación problemática

Ecuador está considerado como uno de los 17 países mega diversos del planeta por su biodiversidad, pues a pesar de tener una extensión de solo 256.370 kilómetros cuadrados, posee más del 11% de todas las especies de vertebrados existentes en el planeta, cerca de 16.100 especies diferentes de plantas y no menos de 600 especies de peces marinos.

El emprendimiento se concibe como uno de los ejes del desarrollo económico y social, siempre que esos sean innovadores, alcancen rentabilidad y supervivan y se desarrollen, pues generan innovación, ingresos y empleos (Levine, 2010). Sin embargo, se reconoce desde la teoría institucional que no basta con la eficiencia y eficacia de la empresa creada, debe conseguir legitimidad que propicia la aceptación de la organización, acceso de recursos y grupos de interés (Baum y Oliver, 1991).

La legitimidad al ser expresión de la coherencia de la organización con las normas, valores y expectativas de los actores (Galaskiewicz, 1985), sin dudas tiene influencias de ese entorno institucional (Busenitz et al., 2000). El entorno dicta las reglas del juego a las cuales las organizaciones deben someterse si desea tener legitimidad (Scott y Meyer, 1991).

Lim et al. (2010) y Urbano-Pulido et al. (2007) plantean la necesidad de realizar investigaciones que brinden contrastes empíricos que confirmen o sirvan de impulso para el desarrollo de la Teoría Institucional. Aquí se aportan evidencias de la articulación de los factores institucionales distinguidos en sus dimensiones: reguladora, normativa y cognitiva con la legitimidad, mediante el empleo de herramientas estadísticas que sustentan los resultados.

Por otra parte, el sector del turismo es uno de los ejes estratégicos del desarrollo socioeconómico de las economías emergentes (Liu & Wall, 2006), ese sector seguirá siendo el de mayor y sostenido crecimiento a nivel global (Marín, 2012). La OMT (2013), reporta en 2012 un crecimiento del 11% de las llegadas de

turistas, para América del Sur de un 5% y estima que entre el 2010 y el 2030 la cuota de crecimiento medio anual de esa región sea del 4.6% en las llegadas de turistas. Todo lo anterior justifica la necesidad de emprender investigaciones en los ecosistemas emprendedores, y en específico, en los del sector turístico.

1.1.2. Planteamiento del problema

1.1.2.1. Formulación del problema de investigación

¿Cómo se interrelacionan los factores institucionales y la legitimidad, que explican la disimilitud de los emprendedores de actividades de recreación y ocio, en el ecosistema emprendedor de Guayaquil?

1.1.2.2. Objetivos de la investigación

1.1.2.2.1. Objetivo general

Especificar la interrelación entre los factores institucionales -reguladores, cognitivos y normativos del ecosistema emprendedor- y la legitimidad como explicación de la disimilitud de los emprendedores de actividades de recreación y ocio en el ecosistema emprendedor de Guayaquil.

1.1.2.2.2. Objetivos específicos

1. Establecer en el marco teórico referencial de la investigación los factores de las actividades de recreación y ocio que intervienen en el ecosistema emprendedor
2. Aplicar una metodología que permita establecer la interrelación, entre los factores institucionales y la legitimidad, como explicación de la disimilitud de los emprendedores de actividades de recreación y ocio en el ecosistema emprendedor de Guayaquil.
3. Analizar la interrelación de los factores institucionales y la legitimidad en actividades de recreación en el ecosistema emprendedor de Guayaquil.
4. Describir la disimilitud de los emprendedores de actividades de recreación en el ecosistema emprendedor de Guayaquil.

5. Determinar hitos para una intervención en la creación de empresas en actividades de recreación en el ecosistema emprendedor de Guayaquil.

1.1.2.3. Justificación de la investigación

Los planes nacionales de desarrollo del Ecuador conciben el emprendimiento como uno de sus ejes centrales, y desde la perspectiva del cambio de la matriz productiva se desean emprendimientos innovadores que ofrezcan productos y servicios de alto valor agregado de forma que tengan una estrategia de crecimiento y permanencia en el tiempo. Los emprendimientos están condicionados por el entorno institucional (Scott, 1995).

Desde la Teoría Institucional se plantea que el éxito de una empresa no sólo está determinado por la rentabilidad propia de la eficiencia y eficacia de su gestión, se requiere legitimidad como la expresión del apego de la organización a las normas, valores y expectativas de la sociedad en la cual está inmerso (Suchman, 1995). La legitimidad es necesaria pues garantiza el acceso de recursos, nuevos clientes, tecnologías, proveedores, en fin los grupos de interés que sostienen la organización.

El ecosistema emprendedor ecuatoriano presenta brechas entre el entorno institucional y los emprendimientos (Lasio *et al.*, 2013 y Hidalgo *et al.*, 2014). A partir de las percepciones de los emprendedores, sobre el estado de los factores que componen el ecosistema emprendedor de las actividades recreativas, se espera ofrecer información significativa sobre la articulación de los factores institucionales y la legitimidad, así como la descripción de la disimilitud de los emprendedores de actividades de recreación en el ecosistema emprendedor de Guayaquil.

1.1.2.4. Viabilidad de la Investigación

Esta investigación fue auspiciada por el autor con la cooperación de encuestadores, lo que la hizo viable. El autor dispuso de los medios necesarios para la reproducción de encuestas, tabulación y análisis de los datos captados, así como para la elaboración y edición del informe final que se presenta. El autor

resalta la cooperación brindada por los emprendedores que sirvieron de fuente primaria a esta investigación.

1.1.2.5. Limitaciones para la investigación

Se reconoce como limitaciones de esta investigación sólo encuestar a los emprendedores de actividades de recreación en la zona norte y central de la ciudad de Guayaquil, que pese a ser consideradas zonas de concentración de éste tipo de emprendimiento, no cubre a todo el sector en general, a pesar de ser una muestra representativa. También, los datos primarios provienen de encuesta estructurada que capta la percepción de los emprendedores sobre los factores del ecosistema emprendedor, que si bien se evidencia su validez, se considera como limitante el no emplear otras técnicas de captación de datos que permita la triangulación de los resultados.

1.2. Marco Teórico referencial

1.2.1 Ecosistema emprendedor

El ecosistema emprendedor es un sistema dinámico donde se interrelacionan los recursos, los actores, las instituciones con el contexto socioeconómico distinguido por una cultura (Spilling, 1996). El ecosistema emprendedor es por su carácter multifactorial donde se establecen complejas relaciones entre los factores que contiene el emprendimiento, pero a su vez, los modera (Neck et al., 2004). La articulación que logre el ecosistema emprendedor, cuyo liderazgo debe estar en los emprendedores, modula el desarrollo de una región al generar valor, empleos y ser atrayente de otras empresas que complementen los ciclos productivos y de servicios.

El emprendimiento es un fenómeno complejo, sistémico y evolutivo (Kantis et al., 2012), complejo al estar condicionado por múltiples factores que se interrelacionan en forma de tejido; sistémico por ser un proceso en etapas y evolutivo al esperarse un crecimiento del emprendimiento en el tiempo. Las etapas por las cuales cursa los emprendimientos se pueden clasificar en gestación

del proyecto, lanzamiento de la empresa, crecimiento en sus primeros años y madurez.

Cada etapa tiene factores determinantes, en la gestación se requiere de emprendedores que tengan vocación y motivación en la creación de la empresa los que están condicionados por los factores institucionales propios del entorno, así como por rasgos psicosociológicos de la persona como tal. En la etapa de lanzamiento de la empresa se requiere de habilidades de negociación, de gestión y formar redes de apoyo, así como del capital semilla. En el crecimiento se requiere de estrategias de mercados e inversiones. En los años de madurez sobresalen los mecanismos de control.

Se destaca que para adquirir las competencias para emprender se deben considerar, el rol de la familia al formar las habilidades, los valores y actitudes de las personas para emprender. El perfil de las familias donde se gesta la formación de los emprendedores dinámicos se caracteriza por ser de clase media, portadora de valores y capacidades de emprendimiento, así como redes de contactos.

También, influyen en la formación de personas emprendedoras las instituciones educativas al formar sistemas de conocimientos, habilidades, valores, capacidades que favorezcan el emprendimiento. En especial, la escuela puede incidir en la creatividad e innovación personal. Así mismo, las empresas como parte del entramado económico donde se ponen a prueba el espíritu y capacidades emprendedoras y que se soportan en redes de contactos, es la principal escuela del emprendimiento (Kantis et al 2012).

El emprendedor puede auxiliarse de sus redes de personas cercanas, facilidades que brindan las instituciones para acceder a recursos tanto financieros como de asistencia técnica, en fin depende del capital social. Entre otros factores que inciden en el emprendimiento está el acceso a los mercados y la capacidad de mejorar los procesos de gerencia de la empresa.

En el proceso de emprendimiento debe estar presente la innovación a partir de visualizar una oportunidad y articular convenientemente los factores productivos hacia el interior de la empresa y la aplicación de tecnologías. El liderazgo del emprendedor se plasma desde el propio proceso de nacimiento del

emprendimiento hasta su posterior crecimiento y madurez, la meta es partir de una pequeña empresa hasta su despliegue en una gran empresa.

El tamaño del emprendimiento una vez pasada la etapa de crecimiento delata el real éxito del emprendedor, por lo general, en el contexto latinoamericano se crean pequeñas empresas con bajo potencial de crecimiento. Hsieh y Klenow (2012) refieren un estudio donde muestran que en Europa las empresas con más 26 años tienen un tamaño siete veces más grandes, mientras que en Latinoamérica es de tres a uno. Lo anterior evidencia una dinámica de crecimiento débil donde predominan las pequeñas empresas con pocos empleados y donde se concentran la mayoría de los emprendimientos, caracterizados por no tener crecimiento en el futuro, ingresos muy bajos y son más bien de subsistencia. Más adelante abundamos sobre los emprendimientos en América Latina.

Los emprendimientos de éxito se caracterizan por ser dinámicos e ir creciendo hacia organizaciones que generan ingresos palpables y generan numerosos empleos. La proyección del emprendimiento está determinada por el propio emprendedor en los primeros años; emprender para crecer conlleva a visiones estratégicas, uso de capital y mayor número de empleados. Para todo ello se requiere que el emprendedor sea creativo e innovador, orientar la gestión a resultados y gestionar el riesgo.

Así, el ecosistema emprendedor requiere de emprendedores que generen emprendimientos innovadores y dinámicos que sean capaces de crecer una vez iniciada la actividad, para ellos se requiere que las organizaciones y actores se relacionen dentro de su diversidad de forma que se complementen (ProChile, 2014). Esos deben generar productos con alto valor añadido o implementar procesos sustentados en mejoras trascendentes hacia el interior de la organización.

Aunque en el ecosistema confluyen varios factores, Isenberg (2010) destacan que en los ecosistemas innovadores deben primar los siguientes factores:

1. Mercados de bienes y servicios.
2. Políticas nacionales y locales.

3. Mercado financiero.
4. Cultura emprendedora.
5. Entidades de soporte.
6. Capital humano.

En América Latina se han realizado esfuerzos por crear ecosistemas innovadores debido a la disposición de recursos, talento humano y bajos costos de creación de empresas, pero se requiere además, que intervengan una serie de variables sociales y culturales que emerjan del ecosistema innovador dinámico.

Hidalgo et al., (2014) apuntan que se requiere disponibilidad de recursos, talento humano y capital para cubrir los costos de creación de una empresa, pero ello no basta si no se consideran otras variables culturales y sociales que inciden determinadamente en el éxito de ecosistemas emprendedores innovadores. Ecosistema que deben estar liderados por los propios emprendedores con objetivos a conseguir a largo plazo, para evitar el efecto de las estructuras jerárquicas que responden a otros intereses sobre esas conformaciones, aunque como es de esperar al final los ecosistemas deben ser cumplidores de las exigencias del entorno.

1.2.2. Emprendimientos en América Latina

La innovación debe ser la cualidad primaria de los ecosistemas emprendedores, donde se debe propiciar que el talento humano genere ideas. Ese factor es determinante en el desarrollo y sostenibilidad del propio emprendimiento y contribuye al desarrollo de la región y del país, al ser un determinante en el crecimiento de la productividad (Hall y Jones, 1999).

En el caso de América Latina se señala que la dinámica de crecimiento ha estado lastrada por una baja productividad de la economía al no basarse en el desarrollo tecnológico, procesos de gerencia poco novedosos, pobre acceso a nuevos mercados o crear métodos más productivos. Así mismo se reconoce que existe la necesidad de la intervención pública en el ecosistema emprendedor que propicie emprendimientos con potencial de crecimiento a largo plazo, pero se reconoce que hay ejemplos de fracasos estruendosos en ese sentido, donde se

han perdido esfuerzos, recursos y credibilidad (Corporación Andina de Fomento, 2013).

Corporación Andina de Fomento (2013, pp. 240-241) entre otras conclusiones en su informe sobre los emprendimientos en América Latina propone que:

- Cada país debe favorecer el emprendimiento evitando la captura de rentas, a partir de un diagnóstico cuidadoso, no solamente de las necesidades del aparato productivo, sino de las fortalezas y debilidades institucionales que son el pilar sobre el que descansan todos los esfuerzos de política.
- También, considerar que los emprendimientos están condicionados por las condiciones de subsistencia de gran parte de la población, con bajos niveles educativos, aptitudes poco desarrolladas en aras de generar productos con alto valor agregado y escasos conocimientos sobre gestión empresarial. Luego, los emprendimientos poseen una perspectiva a corto plazo, y por lo general, no están en las condiciones de crecer.
- Además de dirigir políticas para fomentar emprendimientos con enfoque más integral y multidimensional que propicien la intervención en el ecosistema emprendedor basado en cuatro estrategias: innovación, talento empresarial, talento laboral y financiamiento; todo ello en el marco de un entorno favorable para el emprendimiento en el sector privado, donde el sector público sirva más de socio y de regulador que de lastre a la actividad económica.
- Los autores se pronuncian por un esfuerzo público por promover el descubrimiento de oportunidades de negocio en sectores particulares en estrecha relación con la promoción de ecosistemas de emprendimiento, y por ello, deben considerarse conjuntamente.
- Creación de direcciones, unidades e incluso de ministerios para temas de emprendimiento en algunos países es una buena señal, pero debe estar acompañada de un elevado nivel de profesionalismo

y un diseño institucional integral que permita incorporar la experiencia y los conocimientos del sector privado, sin facilitar la captura de intereses distintos al aumento de la productividad agregada y el bienestar de largo plazo de la sociedad.

Por otra parte, Kantis et al. (2012, pp. 38-40) en su estudio sobre políticas de fomento al emprendimiento dinámico en América Latina comentan que el estudio les permitió distinguir los principales rasgos, que entre otros apuntan:

- Se trata de un fenómeno relativamente reciente y aún embrionario, que ha tendido a expandirse en la región en los últimos años con políticas, claridad en sus objetivos y criterios de elegibilidad y selección de beneficiarios.
- Las políticas carecen de enfoque sistémico y holístico al generalmente concentrarse en el financiamiento y la asistencia técnica, no consideran acciones para generar proyectos que garanticen los emprendedores del futuro.
- No siempre están diseñadas las acciones concretas en el sistema educativo en cuanto a generar emprendedores, suelen dirigirse a personas que ya están en la edad de emprender y tienen ya su proyecto.
- Por lo general, no se observan reformas en el marco normativo como para generar un ambiente más favorable para el desarrollo de una oferta de capital emprendedor ni para el surgimiento de emprendimientos en general. La mayor parte de las iniciativas se concentran en generar una oferta de asistencia técnica, organizada en forma descentralizada, a través de distintas instituciones de la sociedad civil, mientras que el gobierno se mantiene en un rol de segundo piso. Sin embargo, la existencia de esta estructura descentralizada en la ejecución de los programas introduce una cuestión relevante que se refiere al sistema de premios y castigos previstos para las instituciones que trabajan con los emprendedores,

dada su incidencia sobre el comportamiento organizacional y la efectividad de las acciones.

- La tendencia general es la ausencia o debilidad de componentes o programas que apunten al fortalecimiento de las capacidades de la plataforma institucional de apoyo, salvo contados casos: Chile, Brasil y Colombia. Otro aspecto que incide en los niveles de calidad y efectividad adecuados, es el modelo de operación de los programas e instituciones, de manera que hay que asegurarse que se cuenta con el grado de flexibilidad que requieren los emprendedores.
- Así, en América Latina predominan ecosistema emprendedores débiles y embrionarios, apalancados por un creciente número de emprendedores profesionales y políticas de emprendimientos que otorgan legitimidad a los emprendedores. Pero dada la limitada efectividad de las políticas, en el sentido que generen empresas dinámicas con desempeños superiores y a nivel del ecosistema emprendedor, todavía existen actores inexistentes y vínculos que no están presentes, en especial en lo que se refiere al financiamiento de etapas tempranas.

Kantis et al. (2012, pp. 40), propone prestar especial atención a la generación de capital humano emprendedor para alimentar el *deal flow* de proyectos promisorios y de equipos potentes que los lideren; los niveles de especialización y calidad de gestión de las instituciones; los sistemas de incentivos que guían su comportamiento; el desarrollo de algunos eslabones clave como el de la inversión ángel y del capital emprendedor para etapas tempranas; la articulación entre los distintos actores de la cadena de valor en el ecosistema y el régimen normativo necesario para estimular el desarrollo del capital emprendedor y del proceso de acumulación de los emprendimientos.

1.2.3. Factores institucionales

De la Vega et al. (2008), acentúa la necesidad de trabajar por la competitividad de los territorios mediante la innovación, activar el emprendimiento

y crear la suficiente flexibilidad del sistema productivo. Específicamente, el emprendimiento por sí debe ser innovador, y por demás, generar empleos lo que favorece el desarrollo económico de las regiones.

La Teoría Institucional ofrece un marco teórico adecuado para abordar el estudio de los emprendimientos debido a que distingue la unidad de análisis y provee ayuda para entender las interacciones formal e informal entre la empresa y sus grupos de interés, en el marco de las reglas del juego establecidas por el entorno (North, 1990).

De esta forma, la Teoría Institucional a partir de los aportes de las concepciones sociológicas, aporta los elementos para entender cómo se articulan las relaciones entre las distintas organizaciones en un contexto institucional dado; entorno que está determinado por su cultura e historia y su desarrollo económico (Busenitz et al., 2000)

El análisis institucional de los emprendimientos aún no está totalmente acabado, pues sus análisis han sido descriptivos y fraccionados (Urbano et al., 2007). Varios investigadores apuntan la necesidad de realizar investigaciones en ese ámbito que favorezcan el entendimiento de las relaciones que se manifiestan en ese fenómeno.

Además la Teoría Institucional aborda el entorno donde están inmersos los emprendimientos, entorno que está determinado por los valores, normas o creencias de sus actores que inciden en las organizaciones y moderan su comportamiento (Meyer y Rowan, 1977). Las organizaciones serán de éxito si son capaces de adaptarse a las reglas y normas institucionales impuestas por el entorno (DiMaggio y Powell, 1983).

La Teoría Institucional se ha desarrollado desde dos pautas que se les denomina “el viejo y el nuevo institucionalismo”, con sus coincidencias y divergencias. El nuevo institucionalismo germina en la década de 60 del siglo XX, al transitar hacia una concepción social de la organización y estar influida por su historia y comportamiento de sus miembros, así como la aceptación social del entorno (Selznick, 1962). Parsons (1960) distingue los niveles: técnicos, directivo e institucional de la organización; así como que las personas que componen la

organización ocupan un lugar importante en los análisis, sobre todo en el nivel cognitivo de los mismos, además de la influencia del entorno en la organización.

Sin embargo, tanto el viejo como el nuevo institucionalismo, tienen elementos en común como su recelo hacia los modelos racionales y el concebir la institución como proceso dependiente que condiciona las opciones que pueden ser elegidas por esas. Ambas tendencias apuntan que en la estructuración de la organización, la cultura del entorno tiene un papel principal (DiMaggio y Powell, 1991).

Las brechas entre el viejo y el nuevo institucionalismo están en la concepción de conjunto de las organizaciones bajo el término de campo organizativo, mientras que el viejo institucionalismo tiene la concepción de organizaciones individuales, lo cual hace que al abordar las organizaciones de forma individual, se encuentren variaciones no siempre explicadas pero desde el campo organizativo se presenta mayor homogeneidad (DiMaggio y Powell, 1991). No obstante, se trabaja para conectar los puntos fuertes de ambas concepciones dada la potencia de cada una de ellas en el abordaje del emprendimiento.

En el desarrollo del nuevo institucionalismo han influido desde las ciencias económicas, las ciencias políticas y la sociología. Los economistas conciben que las instituciones forman una matriz donde se negocia y se hacen transacciones y juegan un papel de sistema regulador (North, 1990; Williamson, 1981), así como por el papel que juegan las propias organizaciones (Rutherford, 1995).

Por otra parte, desde las ciencias políticas se hace hincapié en lo que distingue a las organizaciones, así como su influencia sobre los individuos (Scott, 1995). En tanto, la sociología pone el énfasis en los procesos culturales y como la necesidad de legitimidad guía a las organizaciones (Lounsbury, 1997).

Al seguir, tenemos que las instituciones son “reglas compartidas y tipificaciones que identifican las categorías de actores sociales y sus actividades y relaciones apropiadas” (Barley y Tolbert, 1997, p.96), donde deben ser consecuentes con las reglas del juego impuestas por la sociedad y se convierten en modelos para la acción que deben responder al entorno, para evitar costos mayores al alejarse de esos patrones socialmente construidos.

Como principal crítica a la teoría institucional está el hecho de tratar con muy poca profundidad y frecuencia el proceso de cambio organizativo, sea por fuerzas internas o externas a la organización. En especial, cuando son producto de fuerzas externas provenientes del entorno, las organizaciones se ven precisadas a adaptarse a las nuevas exigencias para lo cual deben de introducir nuevos procedimientos y estrategias diferentes (Galvin, 2002).

Las instituciones marcan la vida de las sociedades y hay evidencias científicas que influyen en el desarrollo (Bardhan, 2005), abordar esta temática necesariamente impone adentrarnos en las diversas visiones que generan propuestas de intervención distintas. North (1990) plantea la pauta al considerar que las instituciones formulan las reglas que articulan la interacción social, los incentivos y restricciones que delimitan la interacción humana. En ese marco, las reglas del juego las ponen las instituciones, mientras que las organizaciones son los jugadores.

El análisis institucional está basado en las relaciones entre las instituciones y las organizaciones; las primeras establecen los incentivos y las restricciones que laboran las reglas del entorno donde están inmersas las organizaciones con una variedad de intereses y capacidades. Esas reglas explican las percepciones, preferencias y toma de decisiones de personas y organizaciones.

Sobre las instituciones se han construido dos visiones. Una simplificada que solo explica el acceso a los recursos para lograr las metas económicas de la organización; la otra, incluye lo social y además de concebir la eficiencia y eficacia de la organización incluye la legitimidad social como factor de éxito, enfoque estos que son complementarios (Portes, 2005).

Partir de un contexto de altamente incierto y competitivo donde se dan las interacciones entre las instituciones y las organizaciones ha sustentado un diverso, complejo y dinámico sistema teórico y metodológico en aras de dar respuestas a los problemas que surgen de esas interacciones. En ese sentido se parte del análisis de los tipos, funciones e interacción entre los niveles institucionales y los organizacionales. Luego, se aborda el institucionalismo

racional y social, la teoría de la organización y el institucionalismo histórico y sociológico (Prats, 2007).

Tabla 1 Niveles de instituciones

Nivel	Frecuencia de cambio	Efecto	Funciones	Ejemplos
I. Estructura social y cultura	Largo plazo (100 a 1000 años), también cambian por una crisis o un choque repentino	Define la forma en que una sociedad se conduce a sí misma	Estructura la cooperación y la confianza social, legitima las instituciones formales	Instituciones informales, ideologías, tradiciones y conflictos sociales (exógenas)
II. Instituciones relativas a las reglas del juego	Largo plazo (25 a 100 años)	Define el contexto institucional	Principales funciones políticas y económicas	Régimen político y de derechos de propiedad
III. Instituciones relacionadas con los actores del juego (<i>governance</i>)	Mediana plazo (5 a 25 años)	Arreglos institucionales y construcción de organizaciones	Aplicar decisiones públicas, definir las estructuras de intercambio	Leyes de los partidos y de financiación de sistemas electorales, leyes de comercio
IV. Instituciones relativas a los mecanismos de asignación	Corto y mediano plazo (1 a 5 años)	Ajuste de precios y cantidades, alineamiento de incentivos	Pautar las decisiones de compra-venta, de producción, fijar salarios	Asignación de recursos a través de la política comercial, sistema de seguridad social, instituciones del mercado de trabajo

Fuente: Prats, 2007, p. 124.

Cada institución tiene sus funciones en dependencia del nivel que tenga, aunque todas deben promover el desarrollo como objetivo común y se debe dar la articulación entre todos los niveles institucionales. En la tabla 1 se ilustra la frecuencia de cambio y las funciones a cumplir por cada nivel, las que no cambian a la misma velocidad. El primer nivel no son instituciones como tal, pero sin dudas al contener normas y valores sociales, tradiciones, imaginarios, estructuras sociales, ideologías regulan la interacción entre los individuos y las instituciones (North, 1990). Esa estructura es consecuencia de la historia de cada región y la composición social que fundamente su estructura social.

El segundo nivel refiere a las instituciones políticas, jurídicas y económicas, las que toman decisiones, las políticas que generan normas, las jurídicas garantizan derechos y las económicas gestionan las macroeconomías. El tercer nivel es propio de los gobiernos, donde se manifiesta una mayor interacción entre los actores y las reglas al definir estas últimas los arreglos institucionales donde se gestiona la administración pública y se definen las estructuras de intercambio. En el cuarto nivel, están las instituciones que regulan la asignación de recursos, son las que más rápido cambian al tener una mayor interacción con las personas y organizaciones. En fin, entre esos niveles se manifiesta una articulación donde cada uno de ellos tiene influencia en los restantes y no existe una frontera absoluta en las funciones.

Para hablar de cambio institucional debemos de considerar las presiones que se dan entre los niveles, de abajo hacia arriba o de arriba hacia abajo. El tipo de cambio, su velocidad y asimilación dependerá de las interacciones entre los niveles. En la tabla 2, se muestran las escuelas que han soportado al institucionalismo.

Tabla 2 Escuelas institucionalistas

Cualidades	Escuela racional y social	Teoría de la organización (o de la agencia)	Histórico	Sociológico
Definición de institución	Reglas del juego	Contrato entre actores que establecen incentivos y restricciones	Reglas que establecen procedimientos, rutinas y convenciones	Valores, creencias y reglas que los actores “suponen dadas”
Surgimiento de las instituciones	Interés compartido por los jugadores	Resolver problemas de información en los acuerdos	Procesos históricos de pugnas de poder	“Lógica de apropiación”
Cambio institucional	Fruto de una variable exógena	Derivado de la minimización de los costos de transacción	Cambio de las relaciones de poder entre actores	Evolución a partir de procesos y valores sociales
Principales problemas	Díjela del prisionero, tragedia del	Asimetría de información, múltiples	Dependencia de la trayectoria, falta de	Isomorfismo por coerción, emulación,

	ejido, problemas de compromiso, captura de rentas	principales y agentes, inconsistencia temporal	acoplamiento	aprendizaje y competencia
--	---	---	--------------	------------------------------

Fuente: Prats, 2007, p. 129.

1.2.4. Legitimidad

Dentro de la teoría institucional, además de cumplir con los objetivos de eficiencia y eficacia en sus producciones, también una de las finalidades para la organización es la obtención de legitimidad al tener en cuenta el marco institucional que les rodea y en el que la organización se encuentra inmersa. La legitimidad es necesaria a la organización al determinar su aceptación y el apoyo social en el sector al que pertenece. Las organizaciones tenderán a ser isomórficas frente a este marco institucional para obtener la legitimidad y los recursos necesarios para sobrevivir (Meyer y Rowan, 1991). Luego, la legitimidad y el isomorfismo son las consecuencias de los factores institucionales sobre las organizaciones.

La legitimidad se comienza a conceptualizar con mayor precisión a partir de mediados de los años 90 del siglo pasado. Scott (1995) considera que “la legitimidad no es un producto que se pueda intercambiar sino un estado que refleja la alineación cultural, el apoyo normativo o la consonancia con las reglas y leyes relevantes”; mientras que Suchman (1995, p. 574) plantea que la legitimidad es “la percepción generalizada o asunción de que las actividades de una entidad son deseables, correctas o apropiadas dentro de algún sistema socialmente construido de normas, valores, creencias y definiciones”.

Se considera que una organización es legítima cuando es reconocida por los actores sociales (Ashford y Gibbs, 1990), al compartir valores y expectativas de acción de los actores (Galaskiewicz, 1985). La legitimidad vista desde los factores institucionales se valora como sigue: la regulación, que se obtiene en su legalidad; lo normativo, desde lo moral; y lo cognitivo, en la adopción de estructuras y comportamientos aceptados como correctos. La legitimidad se obtiene mediante la conformidad con el entorno externo, adaptándose a los

procesos técnicos, mediante el cumplimiento de la legalidad, valores y/o mejores prácticas (Mazza y Álvarez, 2000).

La legitimidad desde la teoría institucional no es una herramienta, sino que es un conjunto de creencias construidas (Suchman, 1995). Aunque desde el enfoque estratégico la legitimidad se puede valorar como un recurso más que la organización puede obtener de su entorno cultural y que le sirve en la obtención de sus objetivos.

Suchman aborda la legitimidad en toda su extensión al proponer un concepto, sus tipos y estrategias. Así define la legitimidad como “una percepción generalizada o asunción de que las acciones de una entidad son deseables, convenientes, o apropiadas dentro de un sistema socialmente construido de normas, valores, creencias y definiciones” (Suchman, 1995, p.574). Además, distingue tres tipos de legitimidad:

- La legitimidad pragmática, basada en la satisfacción de los intereses de los grupos más cercanos a la organización. Se refiere a intercambios directos entre la organización y dentro de estos grupos se pueden englobar también interdependencias políticas, económicas o sociales que afectan al bienestar de la organización.
- La legitimidad moral, que refleja la evolución normativa de la organización y sus actividades a favor de los valores y convenciones sociales. No se basa en juicios sobre si la actividad beneficia o no a la organización, sino en juicios sobre si las actividades que realizan son o no las correctas. Estos juicios normalmente reflejan las creencias sobre si las actividades promueven el bienestar social, como lo define el sistema de valor socialmente construido por las audiencias.
- La legitimidad cognitiva no se refiere ni a los intereses ni a la evaluación, sino a la mera aceptación de la organización como necesaria o inevitable basada en componentes dados por sentados.

Ante los diferentes tipos de legitimidad, Suchman (1995) describe tres estrategias posibles a realizar por la organización (tabla 3):

- La estrategia de obtención se refiere a las acciones que lleva a cabo la organización para conseguir legitimidad a través de la aceptación, selección o manipulación del entorno.
- La estrategia de mantenimiento la seleccionaran aquellas organizaciones que ya han obtenido legitimidad dentro de su campo organizativo pero que intentan no perderla, lo que les obligará a estar alertas por la posibilidad de algún cambio al que deba reaccionar mediante la protección de los logros ya alcanzados.
- En el último caso, las organizaciones pueden enfrentarse a una pérdida de legitimidad, y será la estrategia de recuperación la más adecuada en este caso para volver a normalizar su situación.

Tabla 3 Estrategias de legitimidad

	Obtención	Mantenimiento	Recuperación
G E N E R A L	Aceptar el entorno Seleccionar el entorno Manipular el entorno	Percibir el cambio Protegerlos logros: <ul style="list-style-type: none"> • Política de operaciones • Comunicar sutilmente • Almacenar legitimidad 	Normalizar Reestructurar No dejarse llevar por el pánico
P R A G M Á T I C A	Aceptar las demandas: <ul style="list-style-type: none"> • Responder a las necesidades • Co-actuar con los constituyentes • Construir reputación Seleccionar mercados: <ul style="list-style-type: none"> • Localizar las audiencias amigas • Reclutar colaboradores amigos Anunciar: <ul style="list-style-type: none"> • Anunciar productos • Anunciar imagen 	Pruebas de confort: <ul style="list-style-type: none"> • Consultar la opinión de los líderes Proteger los intercambios: <ul style="list-style-type: none"> • Política de fiabilidad • Comunicar honestamente • Acumular confianza 	Negar Crear controles

M O R A L	Aceptar ideales: <ul style="list-style-type: none"> • Producir productos apropiados • Involucrarse en las instituciones • Ofrecer exposición simbólica Seleccionar el dominio: <ul style="list-style-type: none"> • Definir los objetivos Persuadir: <ul style="list-style-type: none"> • Demostrar éxito 	Control ético: <ul style="list-style-type: none"> • Consultar a profesionales Proteger la propiedad: <ul style="list-style-type: none"> • Política de responsabilidad • Comunicar autoritariamente • Almacenar autoestima 	Excusar/Justificar Disonancia: <ul style="list-style-type: none"> • Reemplazar personal • Revisar las prácticas • Reconfigurar
C O G N I T I V A	Aceptar los modelos: <ul style="list-style-type: none"> • Imitar estándares • Formalizar operaciones • Profesionalizar operaciones Seleccionar etiquetas: <ul style="list-style-type: none"> • Buscar la certificación Institucionalizar <ul style="list-style-type: none"> • Persistir • Popularizar y estandarizar nuevos modelos 	Controlar resultados: <ul style="list-style-type: none"> • Consultar a dudosos Proteger asunciones: <ul style="list-style-type: none"> • Política simple • Hablar de forma realista • Almacenar interconexiones 	Explicar

Fuente: Suchman, 1995, p. 600

1.2.5. Legitimidad: entorno institucional y entorno técnico

Las organizaciones ante las presiones del entorno manifiestan determinados comportamientos, para su análisis se deben distinguir los factores que provocan esos comportamientos, sean el isomorfismo institucional y el técnico. Comentemos a continuación esos factores

Sobre el isomorfismo como la consecuencia del cumplimiento por parte de las organizaciones de normas, valores y leyes, al estar todas sometidas a similares presiones, adoptan una serie de prácticas que tienen como consecuencia organizaciones con similares estructuras y funcionamiento, al ser homogéneas entre ellas. Esta homogeneidad es lo que se denomina isomorfismo institucional (Dacin, 1997).

DiMaggio y Powell (1983), definen el isomorfismo institucional como la similitud de organizaciones focales a otras organizaciones de su entorno y distinguen los mecanismos de isomorfismo institucional:

- Isomorfismo coercitivo: relacionado con el factor regulador, es el resultado de las presiones formales e informales ejercidas por otras organizaciones y por las expectativas culturales de la sociedad.
- Isomorfismo normativo: relacionado con el factor normativo, proviene del definir las condiciones y los métodos de trabajos que van a crear unos valores para difundir por todo el campo organizativo.
- Isomorfismo mimético: relacionado con el factor cognitivo, deriva de la imitación que algunas organizaciones realizan para reducir la incertidumbre. Las organizaciones toman como modelo a aquellas organizaciones que consideran legítimas o exitosas y las imitan, lo que conlleva homogeneidad en el campo organizativo.

Aunque las presiones institucionales (coercitivas, normativas y miméticas), son responsables de la difusión de determinadas prácticas en el campo organizativo y responsables de ese isomorfismo entre las organizaciones, pueden diferir en su grado de intensidad, lo que posibilitará diferentes tipos de respuestas por parte de las organizaciones.

En cuanto a las posibles respuestas de las organizaciones ante los factores institucionales, Oliver (1997a) establece cinco respuestas estratégicas ante los factores institucionales:

- Causa: La causa referida a los motivos por los que las organizaciones se ven sometidas a las presiones institucionales. Estos motivos podrían ser racionales, como la eficiencia o la conveniencia económica, o podría ser por la obtención de legitimidad al someterse a unas reglas institucionales o expectativas.
- Constituyentes: Los constituyentes que incluyen a actores como el Estado, los profesionales, los grupos de interés (*stakeholders*) y la sociedad en general que imponen leyes, regulaciones y expectativas a la organización. La respuesta de la organización variará en función

del grado de dependencia de la organización con los diferentes actores y del grado de multiplicidad de éstos.

- Contenido: El contenido hace referencia a las normas o requerimientos de las presiones institucionales ejercidas. La respuesta de la organización dependerá de si son consistentes o no con los propios objetivos de la organización, y de las posibles restricciones que impongan los factores institucionales.
- Control: El control describe los medios a través de los cuales se ejerce la presión sobre la organización.
- Contexto: El contexto también influye en las respuestas de las organizaciones ante las presiones institucionales, a través del grado de incertidumbre y de interconexión del entorno.

La definición de estos cinco elementos ayuda a establecer una tipología de posibles respuestas estratégicas de las organizaciones a los procesos institucionales, esas respuestas plantean un marco amplio que puede ir desde la aceptación y pasividad total hasta la resistencia activa (Oliver, 1997a).

Así las organizaciones no son simples entes pasivos que se adaptan al entorno institucional, sino que al poder elegir entre diversas alternativas inciden en el propio entorno al buscar un carácter estratégico y competitivo. Tal y como expone Jones (2001, p. 912) “la teoría institucional explica de dónde vienen las estrategias y prácticas y cómo los movimientos competitivos y las demandas de recursos tienen lugar en un contexto institucional específico”.

Pero también las respuestas organizativas influyen en sus instituciones, “los patrones de acción organizativa que sirven para gestionar las estructuras institucionales dentro de las cuales las empresas compiten por los recursos” (Lawrence, 1999, p. 162) y analiza cómo las organizaciones pueden construir nuevas instituciones o transformar las existentes (Lawrence, 1999).

Se aborda en lo adelante lo referido al factor del entorno técnico e institucional. Ese se refiere a los mercados donde confluyen las organizaciones y compiten donde existen estándares de producción, formas de intercambios establecidas, nichos de mercado a los que se responde, entre otros factores. Orrú

et al. (1991, p. 361) lo definen como “las tecnologías de control y de producción, modelos de intercambio organizativos, procesos reguladores y otros factores que llevan a las organizaciones a ser relativamente más o menos eficientes o eficaces”.

Al respecto Oliver (1997a) resume los posibles entornos institucionales y técnicos que puede presionar a las organizaciones (tabla 4), donde lo institucional se distingue por las reglas del entorno, mientras que desde el entorno técnico se centra en la limitación de recursos.

Tabla 4 Entorno institucional y técnico

Dimensiones	Entorno institucional	Entorno técnico
Contexto	Político y legal	Mercado
Factor clave de demanda	Legitimidad	Recursos
Tipo de presión	Coercitiva, mimética, normativa	Competitividad
Constituyente clave	Estado y asociaciones profesionales	Fuente de escasez de factores de producción
Mecanismo de control externo	Reglas, regulaciones, inspecciones	Dependencia de intercambio
Factor de éxito organizativo	Conformidad con las reglas y normas institucionales	Adquisición y control de recursos críticos
Amenaza dominante a la autonomía	Intervención del gobierno	Socios de intercambio de recursos

Fuente: Oliver, 1997b, p. 102

Así, el entorno institucional desde las políticas y normas legales presiona de forma coercitiva, mimética y normativa a las organizaciones para alcanzar legitimidad; mientras que desde el entorno técnico el mercado genera la escasez de recursos y presiona desde la competitividad a las organizaciones las que deben obtener recursos.

Desde esa óptica no hay que suponer que todas las organizaciones recibirán las mismas presiones del entorno institucional y el entorno técnico, pero si ambos factores influyen en el comportamiento de la organización como un

continuum más que ser dos polos opuestos (Tolbert y Zucker, 1996). Por lo general, las organizaciones públicas al no estar sometidas a la competencia del mercado son más influidas por el entorno institucional, al contrario de la organizaciones privadas que enfrentan la competencia del mercado donde el entorno institucional tiene una mayor influencia en su comportamiento.

1.2.6. Legitimidad factor de éxito y la responsabilidad social empresarial

La legitimidad es un factor de éxito de cualquier organización y explica su supervivencia (Zimmerman y Zeitz, 2002). La organización logra legitimidad al desarrollar actividades de acuerdo a las normas y valores de la sociedad en la cual está inmersa, la legitimidad propicia que la organización sea deseada y aceptada por el entorno.

Las organizaciones con más alta legitimidad tendrán mayor acceso a los recursos, pues el ser coherente con las normas y valores socialmente construidos y compartidos, se encuentran legitimadas por la sociedad por lo que les resultará mucho más fácil acceder a clientes, proveedores, inversores e instituciones que las organizaciones que no tengan ese aval social (Baum y Oliver, 1991).

Así, la legitimidad es un recurso que debe construir la organización para acceder a otros recursos, y ese factor es clave para entender el crecimiento y supervivencia de emprendimientos en el tiempo (Zimmerman y Zeitz, 2002). Luego, no basta con la eficiencia y rentabilidad de las organizaciones, se debe considerar la legitimidad.

Por otra parte, los mercados en los que participan las empresas hoy son altamente competitivos y para sobrevivir en esas condiciones se requiere poseer competitividad, un camino en la búsqueda de ventajas competitivas es crear legitimidad a partir de la responsabilidad social. Así la institucionalización de la empresa es un proceso que hace que se ajuste cada vez más a las expectativas sociales, lo cual provoca un mejor acceso a los recursos y son esos los que permiten a las empresas obtener la ventaja competitiva (Peteraf, 1993), las

organizaciones con legitimidad recibirán un mayor apoyo de sus grupos de intereses.

Otra de las ventajas de la institucionalización de las organizaciones es que además de crear legitimidad hacia el exterior, mejora los procesos internos al estandarizarlos a las exigencias del entorno, tales como los requisitos medioambientales que propician la mejora de las tecnologías (Bansal y Roth, 2000). Además, logran responder a las normas y valores culturales de una sociedad dada, donde sus actividades se aceptan por los actores sociales.

La pérdida de legitimidad es propia de empresas jóvenes donde aún logran ajustarse a las normas, valores y principios del entorno, ello le limita el acceso a financiamiento, pérdida de clientes, rechazo social de sus productos, entre otros efectos, aspecto que las PYMES deben de considerar en toda sus dimensiones (Zimmerman y Zeitz, 2002). Para alinear la organización al entorno en aras de buscar legitimidad se realiza a partir de la responsabilidad social empresarial, como la guía para adoptar prácticas socialmente aceptadas (Porter y Kramer, 2011).

La responsabilidad social empresarial es una acción estratégica que debe desarrollar la empresa en aras de legitimidad que incide en las metas finales de eficiencia y eficacia de la empresa y es considerada como fuente de ventaja competitiva (Maxfield, 2008). La responsabilidad social empresarial puede tener dos orientaciones; la primera, hacia los grupos de intereses de la empresa (stakeholders) y; segunda, económica (Godfrey, 2009).

En la orientación hacia los stakeholders, la responsabilidad social empresarial se torna complaciente con las preocupaciones sociales de esos grupos de interés, pues existe la posibilidad que esos grupos retiren su apoyo a la organización. Desde la orientación económica la responsabilidad social empresarial se centra en los propios resultados empresariales, aunque no siempre se demuestra esa relación claramente (Margolis y Walsh, 2003). Sin embargo, Varadarajan y Menon (1988) recomiendan a la responsabilidad social empresarial

como una herramienta para alcanzar las metas económicas propuestas por la organización. Otros autores sugieren que la responsabilidad social empresarial esté asociada a estrategias de diferenciación que tributen a las ventajas competitivas.

Por último, la legitimidad no es posible comprarla hay que construirla y gestionarla, es posible desarrollar estrategias en ese sentido que logren cambiar el tipo y cantidad de legitimidad. Desde este enfoque, asumimos que las organizaciones pueden dar pasos proactivos para adquirir, conservar o incluso reparar su legitimidad, por ejemplo: modificando el modelo de negocio conforme a las nuevas creencias sociales, utilizando la publicidad para presionar y cambiar las regulaciones o vigilando y asimilando los cambios en el entorno (Suchman, 1995), se recomienda en ese sentido mezclar las acciones de la gestión de legitimidad, la responsabilidad social empresarial y la estrategia organizacional (Lamberti y Lettieri, 2011).

1.2.7. Actividades de recreación y entretenimiento

El desarrollo turístico actual está afincado en las concepciones de recreación y entretenimiento por ser uno de los pilares de la experiencia turística que provoca el cambio de filosofía en la práctica empresarial y las propias concepciones del turismo. Muy conectado con la recreación y el entrenamiento está el ocio.

El ocio se iguala al tiempo libre, sin embargo se debe considerar las diferencias entre esos dos términos. El tiempo libre se emplea para clasificar aquel tiempo en donde no se desempeñan obligaciones, un tiempo de no-trabajo, mientras que el ocio es el tiempo dedicado a disfrutar hedónicamente de una actividad que se realiza y que conlleva a un estado mental (Cuenca, 1995).

Las actividades de ocio pueden ser culturales, deportivas o de recreación, esas últimas son de interés en esta investigación. En realidad ocio y recreación se manejan en la literatura de forma indistinta por su relación. La recreación es el

consumo de actividades que se articulan en un producto, producto que desde la empresa es visto desde la óptica tradicional de la gestión, y desde el punto de vista de la recreación como tal, debe ser tratado desde el punto de vista humano donde se consideren las emociones, los sentimientos que deriven en una experiencia (Volo, 2010).

En las actividades de ocio y recreación se distinguen cinco dimensiones: lúdica, ecológica, creativa, festiva y solidaria (Cuenca, 1995). Lo lúdico se relaciona con la ruptura con el ambiente del quehacer cotidiano en el lugar donde se reside, la persona trata de recuperar fuerzas físicas y mentales mediante actividades donde prime la autenticidad y la inserción de la persona sin ser identificada como tal (Goytia, 1998).

La dimensión ecológica, es tratada desde la inmersión del sujeto en un ambiente con sus factores físicos, socio-económicos y ambientales, es decir, la persona que disfruta de esas actividades no es neutra ante ese contexto, toma partido (Krippendorf, 1992). Por otra parte, lo creativo es visto como vivir las actividades en vez de participar en ellas (OMT, 1980), como la expresión de la imaginación, búsqueda de sí mismo, perfeccionamiento como ser humano.

Lo festivo, es vivir lo extraordinario en la actividad que se realiza en un contexto específico sea urbano, rural, costa-playa, montaña, comunitario, religioso, gastronómico, etc. Mientras que lo solidario trata de la acción social, se ayuda al prójimo de las múltiples maneras que existan, es el descubrimiento del otro y conocer sus costumbres y tradiciones (Goytia, 1998).

Además, se pueden agregar las nuevas tendencias en el consumo de esos productos. En primer lugar, se puede mencionar las incipientes rutinas vacacionales donde se observa una reducción del tiempo de las vacaciones principales y un aumento en la frecuencia de los tiempos cortos de vacaciones yendo a diferentes lugares.

Por otra parte, se nota también un cambio en los hábitos de compra de esos productos, donde se prefiere la compra individualizada en canales de distribución alternativos a los tradicionales; así como en los hábitos de consumo donde se prefieren actividades activas en vez de pasivas, realizar actividades con el empleo de tecnologías, cuidado al medio-ambiente, combinación de actividades y servicios flexibles.

1.3. Hipótesis de la investigación

La revisión del marco teórico-referencial de la investigación sustenta la necesidad de abordar las relaciones entre los factores institucionales -reguladores, cognitivos y normativos del ecosistema emprendedor- y la legitimidad, además se hace constar la consistencia del problema científico; luego, se puede formular la siguiente **hipótesis**:

1.3.1. Hipótesis general:

“Los factores institucionales se interrelacionan con la legitimidad y explican la disimilitud de los emprendedores de actividades de recreación y ocio en el ecosistema emprendedor de Guayaquil”.

1.3.2. Hipótesis específicas:

1. Dentro del ecosistema emprendedor existen factores establecidos en el marco teórico del emprendimiento de recreación y ocio que condicionan sus actividades
2. Aplicando la metodología de estudio de las variables se puede establecer que existe una interrelación entre los factores institucionales y la legitimidad que explican la disimilitud de los emprendedores de actividades de recreación y ocio en el ecosistema emprendedor del Sector Turístico en Guayaquil
3. El estudio de las variables que se consideran en el modelo, determina que existe una interrelación entre los factores institucionales y la legitimidad en actividades de recreación y ocio en el ecosistema emprendedor turístico de Guayaquil

4. Analizando la percepción de los encuestados se determina que existe una disimilitud de los emprendedores de actividades de recreación y ocio en el ecosistema emprendedor turístico de Guayaquil
5. Partiendo de los diferentes niveles institucionales se establecen hitos para una intervención en la creación de empresas en actividades de recreación y ocio en el ecosistema emprendedor turístico de Guayaquil.

1.4. Variables de estudio

En base a las hipótesis formuladas, las **variables de estudio** son:

- Los factores institucionales -reguladores, cognitivos y normativos del ecosistema emprendedor- y
- Legitimidad

VARIABLE	DENOMINACIÓN
DEPENDIENTE	Legitimidad
INDEPENDIENTE	Factores Institucionales

Si bien se asume que la Legitimidad depende de los Factores Institucionales, en este estudio se empleara la estadística no paramétrica que constituye un método de distribución libre que no requiere conocer la distribución de la población, excepto que son continuas, ya que para aplicar un análisis paramétrico no se puede determinar la distribución de la variable aleatoria y de los estadísticos derivados de los datos.

Capítulo II: Metodología

2.1. Diseño de la Investigación

El diseño que se emplea en esta investigación está determinado por el objetivo propuesto. Las variables de estudio refieren a los factores institucionales y la legitimidad del ecosistema emprendedor del sector recreativo en Guayaquil. La medida realizada refiere a un único momento que es enero del 2015, luego es transversal, al tomar las medidas sin incidir en ninguna variable se considera que la investigación es de cohorte.

Como tal se optó por un diseño no-experimental en la modalidad transeccional y con el propósito correlacional. Para tal propósito se considera como fuente de información a los emprendedores del sector recreativo, que mediante una encuesta en la que se proponen afirmaciones sobre los factores institucionales y la legitimidad.

2.2. El emprendimiento en el sector recreativo



Figura 1 Estructura de los establecimientos relacionados con el turismo (dic. 2005).

Fuente: Equipo Consultor Tourism & Leisure – Europraxis, 2007, p. 52

En la figura 1 al mostrar la composición de las instalaciones dedicadas a la actividad turística registradas en el MINTUR con cierre de diciembre del 2005, se tiene ya que para esa época, que el 5% de las mismas son destinadas a la recreación y el esparcimiento.

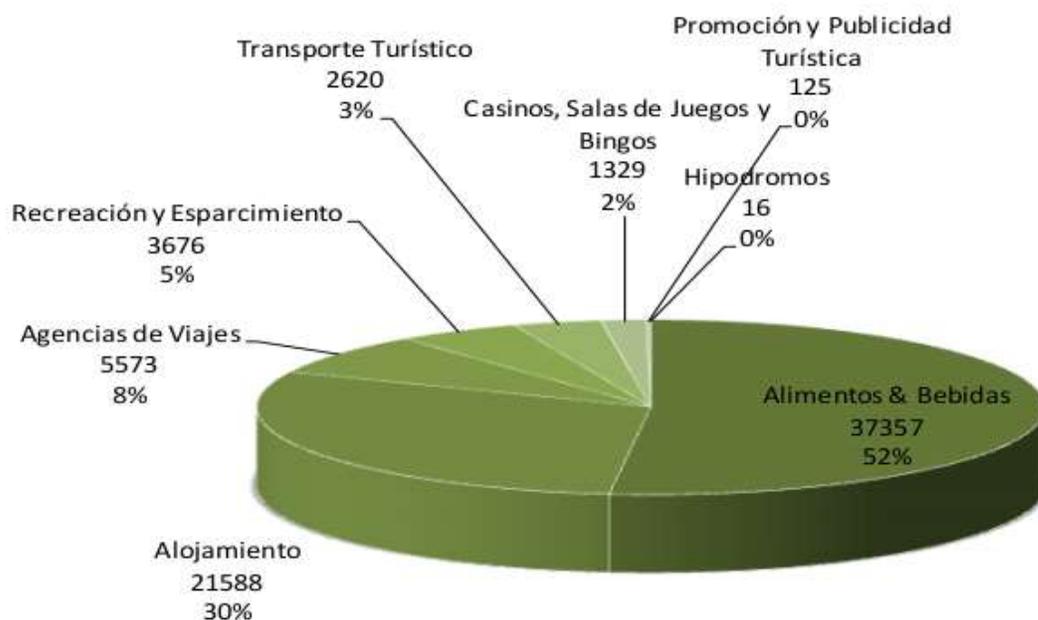


Figura 2 Empleo directo generado por las distintas actividades turísticas (dic. 2005).

Fuente: Equipo Consultor Tourism & Leisure – Europraxis, 2007, p. 51

Mientras que en la figura 2 al valorar el empleo generado por las actividades turísticas se puede observar que las actividades de recreación y esparcimiento logran el 5% al cierre de diciembre del 2005. Sin dudas las actividades que más empleo generan son alimentos & bebidas y alojamiento.

2.3. Operacionalización de las variables de estudio

Para la Operacionalización de los factores institucionales se consideró la propuesta de Busenitz et al. (2000) de considerarlos a partir de los factores reguladores, factores cognitivos y factores normativos. El primero, son las acciones que desde los gobiernos e instituciones se proponen para reducir la incertidumbre en los emprendedores. Los segundos, son propios de conocimiento y habilidades de los emprendedores para realizar esa actividad de forma eficiente y eficaz. Por último, los factores normativos refieren a la aceptación social de la actividad emprendedora, en todos sus niveles sean familias, grupos de amigos y compañeros y hasta la sociedad como un todo.

A partir de Scott (1995) se puede sustentar que factores institucionales propios del entorno del ecosistema emprendedor moderan la actividad emprendedora. En este caso se centra la atención en la relación entre factores institucionales y la legitimidad. Esa última razonada como una de las finalidades de las organizaciones, pues obtener legitimidad en el ecosistema emprendedor se considera un factor de éxito del emprendimiento, además de ser un factor de apoyo en el sector en el que se desempeña, es determinante para el acceso a los recursos necesarios para el desarrollo del emprendimiento (Mayer y Rowan, 1991).

La legitimidad la otorgan los actores sociales del ecosistema emprendedor al crear imaginarios, idearios y estados de opinión sobre la empresa (Ashford y Gibbs, 1990). La organización deber reflejar los valores, convicciones y expectativas del entorno institucional en la que está inmersa. Al relacionar legitimidad con los factores institucionales se admite que la legalidad es expresión del factor regulatorio, mientras que lo moral ante la sociedad corresponde con lo normativo, por último, los comportamientos organizacionales se relaciona con el factor cognitivo (Mazza y Álvarez, 2000).

En sí la legitimidad es indicador de éxito al referir la percepción que tienen los actores sociales de la organización (Suchman, 1995), pero a su vez es también un recurso para que la organización realice sus metas. La Operacionalización de los factores que convergen en el ecosistema emprendedor se puede constatar en la tabla 5.

Tabla 5 Operacionalización de las variables de estudio y reactivos empleados en la encuesta realizada.

Factores Institucionales	
Regulador	1. Las instituciones públicas en este país ayudan a los emprendedores a realizar nuevas actividades empresariales.
	2. Los organismos gubernamentales ofrecen fondos públicos

	suficientes para nuevas actividades de negocio de los emprendedores.
	3. Las instituciones nacionales y locales apoyan preferentemente a los emprendedores que quieren realizar nuevas actividades empresariales.
	4. Incluso después de fracasar en la actividad emprendedora, las instituciones estimulan a los emprendedores que intenten poner en marcha nuevas actividades empresariales.
Cognitivo	5. Los emprendedores saben cómo proteger legalmente una nueva empresa.
	6. Los emprendedores saben cómo gestionar el riesgo.
	7. Los emprendedores saben dónde encontrar información para el desarrollo de nuevas actividades empresariales.
Normativo	8. En este país, el pensamiento innovador y creativo es visto como una ruta hacia el éxito.
	9. Los emprendedores son personas admiradas en nuestro país.
	10. La sociedad admira a aquellas personas que son emprendedoras.
Legitimidad	
Corrección	45. Todas las actividades que desarrolla la organización ayudan a que ésta pueda alcanzar sus objetivos.
	46. Todas las actividades que desarrolla la organización «se deben hacer» con independencia de su utilidad para conseguir los objetivos.
	47. La organización desarrolla actividades que ayudan a simplificar los procesos de decisión, consiguiendo que las decisiones sean mejores y más racionales.
Respaldo	48. Los compañeros creen que todas las actividades que desarrolla la organización ayudan a que ésta pueda alcanzar sus objetivos.
	49. Los compañeros creen que todas las actividades que desarrolla la organización «se deben hacer» con independencia de su utilidad para conseguir los objetivos organizativos.
	50. Los compañeros creen que su organización desarrolla actividades que ayudan a simplificar los procesos de decisión, consiguiendo que las decisiones sean mejores y más racionales.
Autorización	51. Su(s) jefe(s) creen que todas las actividades que desarrolla la organización ayudan a que ésta pueda alcanzar sus objetivos.
	52. Su(s) jefe(s) creen que todas las actividades que desarrolla la organización «se deben hacer» con independencia de su utilidad para conseguir los objetivos organizativos.
	53. Su(s) jefe(s) creen que su organización desarrolla actividades que

	ayudan a simplificar los procesos de decisión, consiguiendo que las decisiones sean mejores y más racionales.
Reputación	
Reputación	54. Los emprendimientos son apoyados por la sociedad.
	55. Ser emprendedor es parte de la cultura de este país.

Fuente: Elaboración propia

2.4. Validación de la escala de medida

La encuesta refiere un cuestionario que se estructura primero con los reactivos referidos a los factores institucionales, luego los comprendidos en la legitimidad y reputación. Al final se sitúan algunas características socio-demográficas del respondiente y del propio emprendimiento. La encuesta como un método de probada efectividad en investigaciones extensivas, donde se trata de captar datos de un grupo relativamente grande de personas, por supuesto sin desconocer sus desventajas. En este caso se empleó la escala de Likert con las siguientes categorías: muy de acuerdo (7), ni de acuerdo, ni en desacuerdo (4), muy en desacuerdo (1). Se fija esa escala con el fin de poder absorber la mayor diversidad posible.

La tabla 6 nos ilustra los valores de consistencia interna de la escala que se empleó, ese índice es superior a 0.90 en todos los casos luego se interpreta como que posee una alta fiabilidad (Ruiz 1998). Esa evidencia es imprescindible al considerarse como la característica primaria de toda técnica de captación de datos y refiere al sentido de repetitividad y estabilidad de las medidas reportadas.

Tabla 6 Índice de consistencia interna por Alfa de Cron Bach de la encuesta y de cada reactivo.

Alfa de Cronbach: 0.921126					
Reactivo	Media si es borrado	Varianza si es borrado	Desviación estándar si es borrado	Correlación del ítems	Alfa si es borrado

P1	110.9375	322.3086	17.95296	0.704441	0.914477
P2	111.3438	319.7881	17.88262	0.713687	0.914270
P3	111.0833	323.6806	17.99113	0.721531	0.914038
P4	111.3021	320.4817	17.90200	0.709798	0.914365
P5	110.8438	334.7569	18.29636	0.606420	0.916789
P6	110.8750	332.2136	18.22673	0.659012	0.915626
P7	110.9167	340.9305	18.46430	0.532379	0.918338
P8	110.4167	346.8680	18.62439	0.416132	0.920732
P9	110.6042	338.5516	18.39977	0.628520	0.916463
P10	110.5313	347.4156	18.63909	0.432943	0.920251
P45	110.0313	354.7594	18.83506	0.480244	0.919592
P46	109.9375	366.8919	19.15442	0.121367	0.924093
P47	109.9688	346.8636	18.62428	0.601042	0.917547
P48	110.2813	341.7646	18.48688	0.588460	0.917292
P49	110.4688	338.8115	18.40683	0.563430	0.917702
P50	110.3438	345.4964	18.58753	0.503508	0.918853
P51	110.2917	342.4983	18.50671	0.560345	0.917793
P52	110.2396	342.4947	18.50661	0.544623	0.918077
P53	110.2708	335.2808	18.31067	0.681546	0.915375
P54	110.4167	342.3055	18.50150	0.581166	0.917436
P55	110.3542	331.1870	18.19855	0.601931	0.916995

Fuente: Salida del STATISTICA

Por otra parte, la validez es vista desde los valores reportados por el índice de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) y la prueba de esfericidad de Bartlett. Para el primero, valores superiores a 0.7 indican una muy alta validez de consistencia interna. Mientras que la significación estadística de la prueba de esfericidad de Bartlett evidencia que las variables poseen una alta relación. Al contrastar esos valores con los referidos en la tabla 7, se demuestra la validez de la escala empleada en la investigación. Luego, la encuesta es fiable y válida.

Tabla 7 Resultados del índice KMO y prueba de esfericidad de Bartlett de las percepciones de los emprendedores sobre los factores institucionales y la legitimidad del ecosistema emprendedor.

Prueba de KMO y Bartlett

Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		.854
Prueba de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado	1210.072
	gl	210
	Sig.	.000

Fuente: Salida del SPSS

2.5. Población y muestra

Los emprendedores son la fuente principal de información en esta investigación, para su selección se realizó un listado de emprendimientos del sector del entretenimiento en Guayaquil a partir del listado contenido en el Consolidado Nacional de Turismo del 2003¹. Esas fueron definidas como unidades de análisis. Al estar en el mismo entorno institucional se cumple la condición puesta por Busenitz et al. (2000) para la validez de estos tipos de estudios. Así, los respondientes son las unidades de análisis.

Para la definición de la población se emplearon los criterios de inclusión y exclusión, tal que:

Criterios de inclusión:

- Emprendimientos de recreación de la ciudad de Guayaquil en zonas consideradas turísticas (zona central y zona norte de la ciudad).

¹ Excel facilitado por el Ministerio de Turismo

- Empresas que estén listadas en el Consolidado Nacional de Turismo del 2003, las que fueron completadas con información recopilada en el trabajo de campo.

Criterios de exclusión:

- Imposibilidad de entrar a la instalación.
- La no disposición de los emprendedores a responder la encuesta.
- Emprendimientos existentes en otras zonas de la ciudad que no son la central y la norte.

Dada las características de funcionamiento de estos establecimientos en ocasiones se realizaron más de una visita por los horarios de funcionamiento. En total se consideraron 53 empresas, de ellas se eligieron 102 respondientes en función del rol que jueguen en la empresa y siempre relacionados con las decisiones estratégicas del emprendimiento. También se incluyen aquellos que el emprendedor líder indique como persona inter-emprendedora.

Así se calcula el tamaño de muestra de unidades de análisis, donde se empleó la forma para poblaciones finitas al considerar: N total de la población, $Z_{\alpha} = 1.96$, $p=q=0.5$ y $d=0.092$, resultando:

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q} = \frac{947 * (1.96)^2 * (0.5) * (0.5)}{(0.092)^2 * (947 - 1) + (1.96)^2 * (0.5) * (0.5)} = 101.42 \cong 102$$

De las 102 encuestas aplicadas, no se consideraron seis encuestas por irregularidades en su llenado como dejar más del 25% de las preguntas sin contestar, así la tasa de respuesta es 94.12%. En la tabla 8 se muestra el resumen de los criterios muestrales empleados en esta investigación.

Tabla 8 Resumen del criterio de muestreo en el estudio del sector gastronómico de Guayaquil

Sector	Emprendimientos de recreación de Guayaquil (zona central y
--------	--

	norte de la ciudad).
Ubicación geográfica	Guayas, Guayaquil.
Metodología	Cuestionario estructurado.
Procedimiento de muestreo	Muestreo aleatorio de poblaciones finitas.
Población de estudio	Emprendedores del sector de entretenimiento.
Tamaño de la muestra	102 respondientes.
Tasa de respuesta	94.12%
Error muestral	0.092%
Nivel de confianza	95%, $p=q=0.5$; $Z=1.96$
Período de recogida de datos	Enero/2015

Fuente: Elaboración propia.

Para el trabajo de campo de colección de la información primaria, se elaboró un programa de tiempo que concibió el despliegue de aplicación de la encuesta en el mes de enero del 2015, con sus respectivos controles de calidad que se basó fundamentalmente en la revisión en el sitio de algunos establecimientos donde se aplicó la encuesta, en aproximadamente el 10% del total de establecimientos visitados por los encuestadores.

Antes de ese momento, en el mes de diciembre, se procedió a un taller de capacitación de los encuestadores para hacer conocer el objetivo del trabajo, la población de estudio y las fallas más comunes en la ejecución de este tipo de trabajo de campo. En la parte final del taller se realizó una pre-prueba de la aplicación de la encuesta entre los mismos participantes, anotando las deficiencias en las que incurrían a partir de las medidas de desempeño.

Una vez aplicada la encuesta, esas fueron revisadas y tabuladas en Excel, con verificación del 10% de los datos capturados del total de encuestas. Para la tabulación se empleó los siguientes códigos:

- Escala de Likert con las siguientes categorías: muy de acuerdo (7), ni de acuerdo, ni en desacuerdo (4), muy en desacuerdo (1).

- Grupo etario: 1: 18 a 24 años; 2: 25 a 34 años; 3: 35 a 54 años y 4: más de 55 años.
- Estudios terminados: 1: Postgrado; 2: Universitario; 3: Bachiller y 4: Secundaria.
- Tiempo de establecido en emprendimiento: 1: menos de 1 año; 2: 1 a 2 años; 3: 3 a 5 años; 4: 5 a 8 años y 5: más de 8 años.
- Desarrollo del emprendimiento: 1: introducción; 2: Crecimiento, 3: Madurez y 4: Declive.
- Ingresos anuales: 1: menos de \$2 880.00; 2: \$2 880.00 a \$7 200.00; 3: \$7 201.00 a \$9 600.00; 4: \$9 601.00 a \$12 000.00; 5: \$12 001.00 a \$18 000.00; 6: \$18 001.00 a \$24 000.00; 7: \$24 001.00 a \$30 000.00; 8: \$30 001.00 a \$36 000.00 y 9: más de \$36 000.00.
- Cantidad de empleados: 1: ningún empleado; 2: 1 a 5 empleados; 3: 6 a 19 empleados y 4: más de 20 empleados.

En la ejecución de la captación de datos de los emprendedores se controló la selección de los respondientes de acuerdo a los parámetros de inclusión y exclusión de la población antes definidos, como forma de evitar errores en ese sentido. Las no-respuestas reportadas en las afirmaciones de la encuesta medida por la escala de Likert fueron en obviar tandas completas de la encuesta, motivo por la cual se rechazaron seis encuestas.

Para evitar los errores asociados al proceso de repuesta de la encuesta, se creó un ambiente adecuado para su llenado, dada la cantidad de preguntas esas fueron completadas en 45 a 50 minutos. Siempre se cuidó que no existan intromisiones de otras personas o entre los respondientes, de forma tal que predispongan la respuesta.

2.6. Técnicas de investigación y métodos de análisis empleados

En este caso, se ofreció al respondiente un cuestionario estructurado, como se explicó antes, con respuestas excluyentes y distinguidas por códigos

numéricos. La vía de aplicación fue la personal. Se controló la representatividad de la muestra, así como las no-respuestas en la encuesta.

Se hizo la tabulación en Excel y luego creada la matriz de datos en STATISTICA (v.10.0, 2011) que sirve de soporte para realizar los análisis. En este caso se empleó el análisis de componentes principales y el análisis discriminante, así como la caracterización por frecuencia y el índice ponderado de percepción que es calculado a través de:

$$IPP = \frac{\left[(conteo\ 7*7) + (conteo\ 6*6) + (conteo\ 5*5) + (conteo\ 4*4) + (conteo3*3) \right. \\ \left. + (conteo2*2) + (conteo\ 1*1) \right]}{(conteo\ 7) + (conteo\ 5) + (conteo\ 4) + (conteo\ 3) + (conteo\ 2) + (conteo\ 1)},$$

que se interpreta a partir de la escala de Likert utilizada.

Antes de realizar los análisis se procedió a inspeccionar la matriz datos, específicamente detectando datos fuera de rangos y no-respuestas. Una vez detectado esos datos se tomó la decisión de eliminar seis encuestas por presentar anomalías en sus respuestas. Como parte de la validación de la escala se calcularon los coeficientes de fiabilidad (Alfa de Cron Bach) y validez (KMO y prueba de esfericidad de Bartlett) que aportan criterios para realizar los análisis multivariados propuestos.

Para detectar las dimensiones subyacentes en las percepciones de los factores institucionales y legitimidad del ecosistema emprendedor del sector de recreación se usó el análisis de componentes principales (Hair et al. 1999). Se define la cantidad de ejes a considerar a partir de la varianza total explicada por los ejes en cuestión, luego, se analizó el aporte de cada ítems en la conformación de cada eje para otorgarle significación para su posterior análisis. También, se analizó la proyección vectorial de las unidades de análisis, en este caso sería los emprendedores, y se buscó la conformación de grupos de respondientes. La validación del análisis se hace a partir del ejercicio de realizarlo en dos submuestras de los respondientes y concluir la similitud de esos resultados.

Una vez identificadas las unidades de análisis, que pertenecen a cada grupo definido en el plano factorial del análisis de componentes principales, se practicó el análisis discriminante. El análisis discriminante se usa para confirmar la pertenencia de unidades de análisis a grupos a partir del conjunto de respuestas, a partir de una función lineal denominada función discriminatoria que en este caso tiene una perspectiva explicativa. La validez del análisis se hace a partir de extraer algunas unidades de análisis y realizar el análisis y luego clasificarlas por la función discriminatoria resultante.

Capítulo III: Análisis y discusión

3.1. Articulación de los factores institucionales y la legitimidad en actividades de recreación en el ecosistema emprendedor de Guayaquil

El análisis de componentes principales en seis ejes, logra explicar el 73.02% de la varianza total (tabla 9), valor suficiente para obtener las dimensiones subyacentes en la relación entre los factores institucionales y la legitimidad (Hair et al. 1999). El primero de los ejes que logra explicar el 39.79% de la varianza total, los demás logran explicaciones de la varianza menores al 11%.

Tabla 9 Valores propios resultante del análisis de componentes principales de las respuestas de los emprendedores.

Ejes	Valor propio	% varianza explicada	Valores propios acumulados	Explicación de la varianza acumulada (%)
1	8.355022	39.78582	8.35502	39.7858
2	2.227541	10.60734	10.58256	50.3932
3	1.550570	7.38367	12.13313	57.7768
4	1.230117	5.85770	13.36325	63.6345
5	1.076224	5.12488	14.43947	68.7594
6	0.896202	4.26763	15.33568	73.0270

Fuente: Salida del STATISTICA

Tabla 10 Vectores propios resultante del análisis de componentes principales de las respuestas de los emprendedores.

Reactivo	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4	Factor 5	Factor 6
P1	-0.744179	0.296256	-0.064993	0.082502	-0.208336	-0.262915
P2	-0.745522	0.438165	-0.161257	-0.020379	-0.171854	-0.171648
P3	-0.757742	0.363703	-0.045513	-0.093155	-0.291442	-0.018360
P4	-0.747386	0.446186	0.037851	-0.137687	0.071286	0.152761
P5	-0.641344	0.326056	-0.348904	-0.011564	0.211835	0.206264
P6	-0.703781	0.122434	-0.117789	-0.147833	0.009372	0.209181
P7	-0.573095	0.364041	-0.234439	0.083674	0.085493	-0.053672
P8	-0.443545	0.220936	-0.507960	0.266807	0.264402	-0.073663
P9	-0.679546	0.075661	0.411153	0.061868	0.147606	-0.095367
P10	-0.489436	0.099345	0.434435	0.422927	0.196384	-0.161955
P45	-0.529833	-0.142901	0.212149	0.418406	-0.439799	0.072148
P46	-0.145155	-0.349055	-0.361013	0.595852	-0.186394	0.433549
P47	-0.654786	-0.146373	0.326912	0.341020	-0.054484	-0.081496
P48	-0.644261	-0.348686	-0.067181	-0.027390	0.374194	-0.130588
P49	-0.626262	-0.328912	0.069888	-0.262988	-0.307822	-0.191017
P50	-0.555727	-0.320905	-0.190839	-0.277654	-0.360393	-0.128547
P51	-0.618705	-0.559004	-0.287861	-0.138099	0.080028	-0.046507
P52	-0.604836	-0.573965	-0.178740	-0.018259	0.057868	0.003802
P53	-0.734762	-0.397009	0.019377	0.006838	0.295307	-0.145243
P54	-0.630288	-0.023929	0.223477	-0.268624	-0.053229	0.528506
P55	-0.668669	-0.040600	0.466164	-0.165459	0.187475	0.267471

Fuente: Salida del STATISTICA

En la estructuración de los reactivos pertenecientes a los factores institucionales y la legitimidad se distinguen seis dimensiones subyacentes. Los reactivos con explicación de la varianza en el primer eje son los pertenecientes al factor institucional regulador (p1, p2, p3 y p4) y cognitivo (p6) y se complementan la legitimidad (p53) que refiere a la creencia de que las actividades que desarrollan los jefes, ayudan a simplificar los procesos de decisión, consiguiendo que las decisiones sean mejores y más racionales en la organización (tabla 10).

Así, la mayor explicación de la varianza total (39.79%) lo logra la articulación del apoyo institucional al emprendimiento, conocer la gestión del riesgo y la pertinencia de las actividades que desarrolla la organización en función de la eficacia de los procesos y de la toma de decisiones en la organización, por parte de los jefes. Se destaca que en este caso, se relacionan factores propios del ecosistema emprendedor con la legitimidad como factor de éxito del emprendimiento, específicamente el referido a la pertinencia de las actividades que desarrollan los jefes.

A ese primer componente, le subyacen los dos reactivos restantes de la autorización propia de la legitimidad que refieren la pertinencia de las actividades que desarrolla la organización en aras de las metas propuestas (p51 y p52) y que caracterizan al segundo componente que logra explicar el 10.61% de la varianza total (tabla 9 y 10). Así se complementa, que los factores que más determinan en la relación entre los factores institucionales y la legitimidad en los emprendimientos de animación y recreación, son los referidos al apoyo institucional al emprendimiento, la gestión de riesgo y la perspectiva en la cual se ejerza la autoridad en la realización de actividades en el emprendimiento.

El tercer componente con una explicación de la varianza total de 7.38% se forma sobre la controversia, entre la certeza que el pensamiento innovador y creativo es visto como una ruta hacia el éxito (p8) y los demás reactivos de la dimensión normativa de los factores institucionales: los emprendedores son personas admiradas en nuestro país (p9) y la sociedad admira a aquellas personas que son emprendedoras (p10), a la que se le añade que ser emprendedor es parte de la cultura de este país (p55) (tabla 9 y 10). Esa contraposición evidencia un aspecto importante relativo a las normas culturales del país, considerar que dentro de la cultura innovadora como norma social no se asocia lo relativo a la innovación y creatividad, aunque si se reconoce la admiración social, ser una vía de prosperidad económica y ser parte de la cultura del país.

Por último, los factores cuatro, cinco y seis se caracterizan por tener como única variable la mayor contribución a la explicación de la varianza. El reactivo p46 tiene la mayor explicación del cuarto eje y refiere que todas las actividades que desarrolla la organización «se deben hacer» con independencia de su utilidad para conseguir los objetivos, perteneciente a la corrección de la legitimidad. Mientras que el quinto eje es dominado por p45, que trata sobre si todas las actividades que desarrolla la organización ayudan a que ésta pueda alcanzar sus objetivos; y por último, en el sexto es p55 que comprende la tradición de que los emprendimientos son apoyados por la sociedad (tabla 9 y 10).

En resumen, el apoyo institucional al emprendimiento y conocer la gestión del riesgo son los factores institucionales que en relación con la autorización propia de la legitimidad son los factores del ecosistema que más explican la varianza. El otro factor que resalta es que, aunque el emprendimiento posee arraigo cultural, sin embargo, la innovación y creatividad no se ven como factor de éxito. Luego, se estructuran como ejes independientes los elementos de la corrección propia de la legitimidad centrada en la pertinencia de las actividades con las metas organizacionales y termina con el apoyo social del emprendimiento como reputación.

3.2. Descripción de la disimilitud de los emprendedores de actividades de recreación en el ecosistema emprendedor de Guayaquil

Como resultado del análisis de componentes principales, se obtuvo la agrupación de emprendedores a partir de la percepción de los factores institucionales y la legitimidad propia del ecosistema estudiado, esa agrupación es resultante de la proyección en el plano factorial definido por los dos primeros componentes (figura 3). Así se conforman cinco grupos, cuatro de ellos se mueven en el gradiente que define el primer eje, mientras que uno de ellos se sitúa por encima de esa distribución a causa del eje dos.

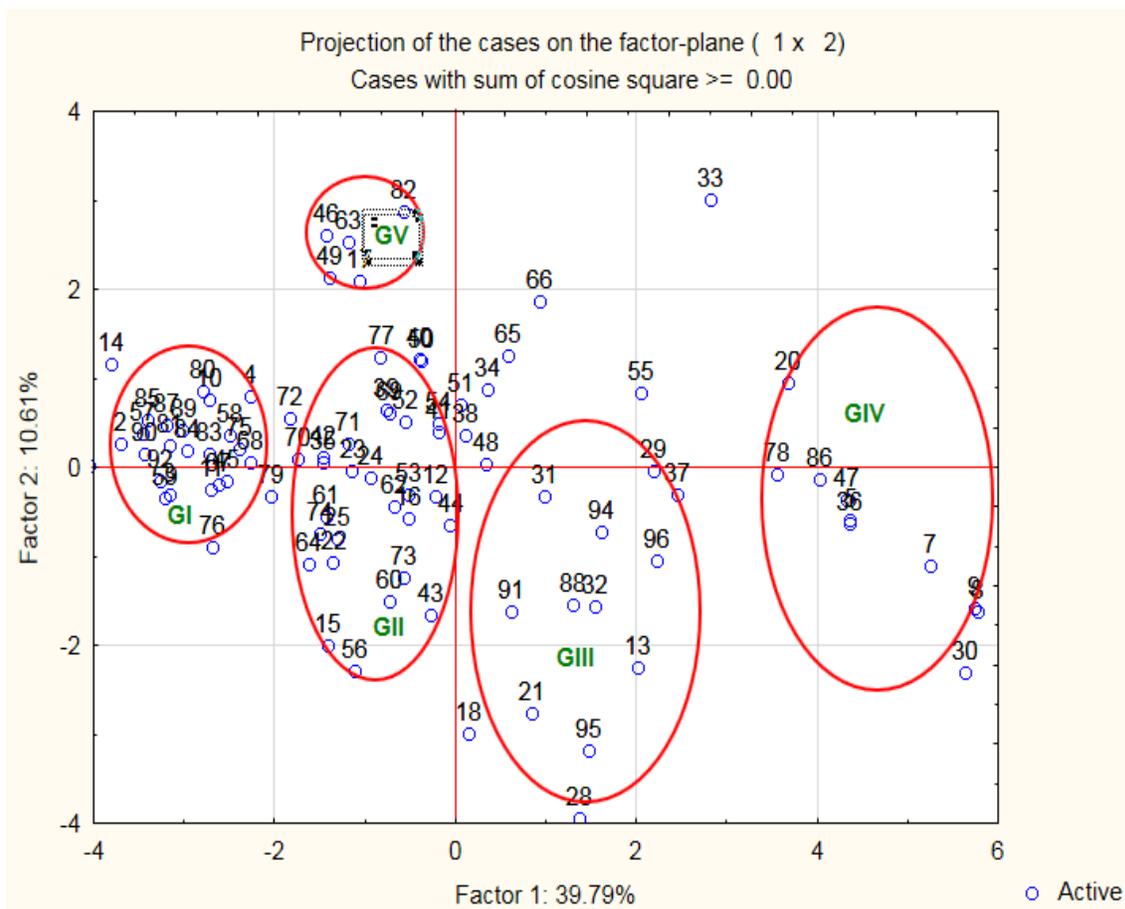


Figura 3 Proyección de los respondientes según su percepción de los factores institucionales y la legitimidad en el plano factorial definido por los dos primeros ejes.

Fuente: Salida del STATISTICA

En la tabla 11 se puede observar los porcentajes de pertenencia de los respondientes considerados en este estudio en cada uno de los grupos definidos, el grupo I y II son los de más altos porcentajes, al acumular algo más del 60% del total de respondientes. Llama la atención el quinto grupo que se sitúa en función del segundo eje y sólo lo componen el 9.3% de los respondientes totales. En lo adelante se valora la caracterización de cada grupo en función del índice de percepción en los factores contemplados en este estudio.

Tabla 11 Porcentaje de respondientes pertenecientes a cada grupo definido a partir del análisis de componentes principales.

Frequency table: GRUPO (DatosAlcivar.sta				
Category	Count	Cumulative Count	Percent	Cumulative Percent
1	27	27	27.83505	27.8351
2	32	59	32.98969	60.8247
3	13	72	13.40206	74.2268
4	15	87	15.46392	89.6907
5	9	96	9.27835	98.9691
Missing	1	97	1.03093	100.0000

Fuente: Salida del STATISTICA

Al valorar la tabla 12 se observa que el índice de percepción de los factores institucionales decrece en la medida que se va de la izquierda a la derecha en el plano factorial, es decir, del grupo I al grupo IV. En el grupo I esas percepciones son cercanas al valor ideal que es siete, mientras que el grupo II ya están un punto por debajo, en el grupo III oscilan entre 5.8 a 2.8 y el grupo IV reportan los valores más bajos en todos los reactivos. En tanto, el grupo V en las inmediaciones superiores de los grupos I y II, reportan valores altos en los factores institucionales.

Tabla 12 Índice de percepción de los factores institucionales en el ecosistema emprendedor por cada grupo.

Reactivo	Grupo I	Grupo II	Grupo III	Grupo IV	Grupo V
P1	6.7	5.3	4.4	2.5	6.0
P2	6.3	5.2	2.8	2.2	6.0
P3	6.4	5.3	3.8	2.5	6.4
P4	6.2	5.1	3.4	2.2	6.2
P5	6.1	5.8	3.5	3.9	6.0
P6	6.1	5.7	4.2	3.5	5.6
P7	6.3	5.4	3.7	3.9	5.8
P8	6.4	6.0	4.4	4.5	6.3
P9	6.3	5.7	5.4	3.7	6.0
P10	6.1	5.7	5.8	4.0	6.1

Fuente: Elaboración propia

Al realizar similar análisis en cuanto el índice de percepción de la legitimidad en el ecosistema emprendedor se tiene que los grupos I y II reportan valores altos cercanos al ideal que es siete, mientras que grupo III esos valores van de 6.5 a 5.4. El grupo IV exhibe valores del índice de percepción de la legitimidad mucho más variados con valores que oscilan entre 6.1 y 3.4, en tanto el grupo V al igual presenta variaciones en ese indicador. Se hace notar que el reactivo p45 en todos los casos muestra valores superiores a 5.2, ese reactivo se refiere a la pertinencia de las actividades que desarrolla la organización con las metas propuestas (tabla 13).

Tabla 13 Índice de percepción de la legitimidad en el ecosistema emprendedor por cada grupo.

Reactivo	Grupo I	Grupo II	Grupo III	Grupo IV	Grupo V
P45	6.6	6.1	6.1	5.2	6.0
P46	6.4	6.3	6.4	6.1	4.9
P47	6.8	6.2	6.5	4.7	6.0
P48	6.3	6.1	6.4	4.2	5.4
P49	6.3	6.1	5.5	4.1	4.9
P50	6.4	6.1	5.8	4.3	5.2
P51	6.5	6.2	6.2	4.3	4.6
P52	6.8	6.2	5.8	4.7	3.9
P53	6.7	6.2	6.0	3.9	5.1
P54	6.4	6.0	5.4	4.2	5.6
P55	6.4	6.3	5.9	3.4	6.0

Fuente: Elaboración propia

En análisis discriminante realizado para confirmar esos grupos, así como los respondientes pertenecientes a cada grupo, se tiene que la matriz de pertenencia reporta un 95.8% de buena clasificación, los grupos I y II es donde se reportan algunos respondientes que se intercambian entre esos dos grupos (tabla 14). Ese resultado confirma que la formación de esos grupos es válida. Dada la

cantidad de unidades de análisis consideradas se cree conveniente realizar similar análisis con mayor número de emprendedores.

Tabla 14 Matriz de clasificación de respondientes resultantes del análisis discriminante realizado a los grupos definidos.

Classification Matrix (DatosAlcivar.sta)						
Rows: Observed classifications						
Columns: Predicted classifications						
Group	Percent Correct	G_1:1 p=.28125	G_2:2 p=.33333	G_3:3 p=.13542	G_4:4 p=.15625	G_5:5 p=.09375
G_1:1	96.2963	26	1	0	0	0
G_2:2	90.6250	3	29	0	0	0
G_3:3	100.0000	0	0	13	0	0
G_4:4	100.0000	0	0	0	15	0
G_5:5	100.0000	0	0	0	0	9
Total	95.8333	29	30	13	15	9

Fuente: Salida del STATISTICA

Tabla 15 Función discriminante resultante del análisis discriminante, realizado sobre los grupos de respondientes conformados.

Reactivo	Wilks' Lambda	Lambda parcial	F (4,71)	Valor de p	Tolerancia	R cuadrada
P1	0.016848	0.867429	2.712781	0.036614	0.574898	0.425102
P2	0.016888	0.865370	2.761451	0.034084	0.560759	0.439241
P3	0.018092	0.807805	4.223117	0.004006	0.418959	0.581041
P4	0.017574	0.831592	3.594591	0.010013	0.451592	0.548408
P5	0.017785	0.821749	3.850260	0.006890	0.494625	0.505375
P6	0.015001	0.974238	0.469365	0.758015	0.578094	0.421905
P7	0.018100	0.807451	4.232761	0.003951	0.716176	0.283824
P8	0.018416	0.793575	4.617146	0.002269	0.579607	0.420393
P9	0.015432	0.947022	0.992969	0.417139	0.594546	0.405454
P10	0.015626	0.935244	1.229001	0.306336	0.675391	0.324609
P45	0.015746	0.928118	1.374730	0.251397	0.691875	0.308125
P46	0.020237	0.722171	6.828663	0.000104	0.663052	0.336948
P47	0.014827	0.985634	0.258721	0.903398	0.679161	0.320839
P48	0.016625	0.879080	2.441561	0.054536	0.508782	0.491218

P49	0.015838	0.922724	1.486512	0.215432	0.585464	0.414536
P50	0.016094	0.908061	1.797150	0.138957	0.631258	0.368742
P51	0.015615	0.935943	1.214839	0.312198	0.364206	0.635794
P52	0.019077	0.766062	5.420457	0.000725	0.450408	0.549592
P53	0.015629	0.935085	1.232241	0.305008	0.488780	0.511220
P54	0.016131	0.905972	1.842229	0.130273	0.527882	0.472118
P55	0.016473	0.887163	2.257586	0.071383	0.440290	0.559710

Fuente: Salida del STATISTICA

Así en la tabla 15 al valorar la función discriminante se puede afirmar, que de los factores institucionales no son significativos en esa clasificación, los reactivos correspondientes al cognitivo referido a la gestión de riesgo, y de los normativos aquellos que representan la admiración social de los emprendedores. Es decir, que están representadas todas las dimensiones de los factores institucionales en esa función discriminante.

Al realizar similar análisis sobre la tabla F de los reactivos que corresponden con la legitimidad en el ecosistema emprendedor, se tiene que sólo existen dos de ellos que reportan una pequeña Wilk Lambda.

Esas son la correspondiente a la corrección en cuanto al desarrollo de actividades, aunque que no siempre tributen a los objetivos propuestos por la organización; y por otra parte, está la correspondiente a la autorización que trata igualmente sobre la realización de actividades que «se deben hacer» con independencia de su contribución a las metas de la organización, en este caso desde la creencia de los jefes.

Tabla 16 Diferencia entre los grupos explicados por los reactivos de los factores institucionales y la legitimidad del ecosistema emprendedor desde el análisis de la función factorial resultante del análisis discriminante.

Reactivo	Grupo I	Grupo II	Grupo III	Grupo IV	Grupo V
P1				X	
P2			X	X	
P3				X	
P4				X	
P5			X		
P7			X	X	
P8			X	X	
P46					X
P52					X

Fuente: Elaboración propia.

Al relacionar los indicadores de percepción antes discutidos con este resultado, se puede inducir que los grupos III y IV son distinguidos por p2, p7 y p8; mientras que el grupo IV también es separado por p1, p3, y p4; por último, el grupo III se diferencia de los demás en la p3. Por otra parte, el grupo V es separado por p46 y p52.

Así el grupo IV es diferenciado por casi todos los factores institucionales estadísticamente significativos en la función discriminante, excepto por la p5, que separa al grupo III al igual que p2, p7 y p8. Por otro lado, los reactivos p46 y p52 separa al grupo V del resto (tabla 16).

Tabla 17 Resumen de las frecuencias cruzadas entre el sexo y los grupos al cual pertenecen los respondientes.

Summary Frequency Table (DatosAlcivar.s Marked cells have counts > 10 (Marginal summaries are not marked))				
	GRUPO	Sexo Masculino	Sexo Femenino	Row Totals
Count	1	21	6	27
Total Percent		21.88%	6.25%	28.13%
Count	2	30	2	32
Total Percent		31.25%	2.08%	33.33%
Count	3	10	3	13
Total Percent		10.42%	3.13%	13.54%
Count	4	9	6	15
Total Percent		9.38%	6.25%	15.63%
Count	5	7	2	9
Total Percent		7.29%	2.08%	9.38%
Count	All Grps	77	19	96
Total Percent		80.21%	19.79%	

Fuente: Salida del STATISTICA

Al cruzar las frecuencias del sexo de los respondientes con su pertenencia a los grupos (tabla 17), se puede constatar que en general predomina el sexo masculino con un 80.21%. Sin embargo, en el grupo IV esas proporciones tienden a equipararse al reportarse el 40% del sexo femenino. En cuanto a la edad (tabla 18) las edades más frecuentes en los respondientes son de 25 a 34 años y 35 a 54 años, resultado esperado al saber que en esa etapa es donde se está en las mejores capacidades productivas en las personas, en general, hay una distribución relativamente equitativa de las edades en cada grupo.

Tabla 18 Resumen de las frecuencias cruzadas entre la edad y los grupos al cual pertenecen los respondientes.

Summary Frequency Table (DatosAlcivar.sta) Marked cells have counts > 10 (Marginal summaries are not marked)						
	GRUPO	GrupoEtario 18 a 24	GrupoEtario 25 a 34	GrupoEtario 35 a 54	GrupoEtario más 55	Row Totals
Count	1	6	4	6	1	17
Total Percent		8.45%	5.63%	8.45%	1.41%	23.94%
Count	2	7	13	7	1	28
Total Percent		9.86%	18.31%	9.86%	1.41%	39.44%
Count	3	1	3	5	0	9
Total Percent		1.41%	4.23%	7.04%	0.00%	12.68%
Count	4	0	4	7	0	11
Total Percent		0.00%	5.63%	9.86%	0.00%	15.49%
Count	5	0	4	1	1	6
Total Percent		0.00%	5.63%	1.41%	1.41%	8.45%
Count	All Grps	14	28	26	3	71
Total Percent		19.72%	39.44%	36.62%	4.23%	

Fuente: Salida del STATISTICA

Tabla 19 Resumen de las frecuencias cruzadas entre el último grado escolar aprobado y los grupos al cual pertenecen los respondientes.

Summary Frequency Table (DatosAlcivar.sta) Marked cells have counts > 10 (Marginal summaries are not marked)						
	GRUPO	NivEduc Postgrado	NivEduc Universitario	NivEduc Bachiller	NivEduc Secundaria	Row Totals
Count	1	0	8	13	3	24
Total Percent		0.00%	8.79%	14.29%	3.30%	26.37%
Count	2	0	14	10	6	30
Total Percent		0.00%	15.38%	10.99%	6.59%	32.97%
Count	3	2	6	4	1	13
Total Percent		2.20%	6.59%	4.40%	1.10%	14.29%
Count	4	0	6	5	4	15
Total Percent		0.00%	6.59%	5.49%	4.40%	16.48%
Count	5	1	4	1	3	9
Total Percent		1.10%	4.40%	1.10%	3.30%	9.89%
Count	All Grps	3	38	33	17	91
Total Percent		3.30%	41.76%	36.26%	18.68%	

Fuente: Salida del STATISTICA

Al valorar el nivel educacional como el último grado aprobado se puede observar en la tabla R, en general predominan los respondientes con grado universitario (41.76 %) y bachiller (36.26 %) (tabla 18). A pesar de ser los grupos I y II los más numerosos no existen respondientes con postgrados en estos grupos, sino que se sitúan en los grupos III y V, mientras que en el grupo I son mayores las frecuencias de nivel bachiller; en el grupo II son los universitario, así mismo ocurre en los demás grupos. Se señala que no existe tendencia de las frecuencias a predominar en ninguno de los grupos de respondientes formados.

Mientras que en cuanto al estadio de desarrollo del emprendimiento, en la tabla 19 se puede observar que en grupo I predominan los emprendimiento en estado de madurez; por otra parte, los emprendimientos en estado de crecimiento son mayoritarios en el grupo II, en los demás grupos no se observa una tendencia predominante en cuanto al estadio de desarrollo del emprendimiento.

Tabla 20 Resumen de las frecuencias cruzadas entre la etapa de desarrollo del emprendimiento y los grupos al cual pertenecen los respondientes.

Summary Frequency Table (DatosAlcivar.sta) Marked cells have counts > 10 (Marginal summaries are not marked)					
	GRUPO	EtDesEmp Introd	EtDesEmp Crecim	EtDesEmp Madur	Row Totals
Count	1	4	10	11	25
Total Percent		4.55%	11.36%	12.50%	28.41%
Count	2	2	20	7	29
Total Percent		2.27%	22.73%	7.95%	32.95%
Count	3	3	5	4	12
Total Percent		3.41%	5.68%	4.55%	13.64%
Count	4	5	5	5	15
Total Percent		5.68%	5.68%	5.68%	17.05%
Count	5	2	3	2	7
Total Percent		2.27%	3.41%	2.27%	7.95%
Count	All Grps	16	43	29	88
Total Percent		18.18%	48.86%	32.95%	

Fuente: Salida del STATISTICA

En la tabla 20 se muestra las frecuencias del tiempo de instalado el emprendimiento donde predominan los de 1 a 2 años (26.37 %) y de 3 a 5 años (29.67 %). En el grupo I predominan los emprendimientos de 3 a 5 años, mientras que en el grupo II tienen mayor representación los emprendimientos de 1 a 2 años. En los demás grupos, se refleja que las frecuencias de emprendimientos son de 3 a 5 años en los grupos III y IV, mientras que en el grupo V es más frecuente los emprendimientos más jóvenes.

Tabla 21 Resumen de las frecuencias cruzadas entre el tiempo de iniciado el emprendimiento y los grupos al cual pertenecen los respondientes.

Summary Frequency Table (DatosAlcivar.sta)							
Marked cells have counts > 10							
(Marginal summaries are not marked)							
	GRUPO	TiemEmpre menos de 1 año	TiemEmpre 1 a 2 años	TiemEmpre 3 a 5 años	TiemEmpre 5 a 8 años	TiemEmpre más de 8 años	Row Totals
Count	1	3	3	11	5	4	26
Total Percent		3.30%	3.30%	12.09%	5.49%	4.40%	28.57%
Count	2	3	16	8	1	3	31
Total Percent		3.30%	17.58%	8.79%	1.10%	3.30%	34.07%
Count	3	0	1	3	3	5	12
Total Percent		0.00%	1.10%	3.30%	3.30%	5.49%	13.19%
Count	4	1	2	5	0	7	15
Total Percent		1.10%	2.20%	5.49%	0.00%	7.69%	16.48%
Count	5	2	2	0	1	2	7
Total Percent		2.20%	2.20%	0.00%	1.10%	2.20%	7.69%
Count	All Grps	9	24	27	10	21	91
Total Percent		9.89%	26.37%	29.67%	10.99%	23.08%	

Fuente: Salida del STATISTICA

Tabla 22 Resumen de las frecuencias cruzadas entre el ingreso anual y los grupos al cual pertenecen los respondientes.

Summary Frequency Table (DatosAlcivar.sta)										
Marked cells have counts > 10										
(Marginal summaries are not marked)										
	GRUPO	IngAnual - 2.8	IngAnual 2.8 a 4.8	IngAnual 4.8 a 7.2	IngAnual 7.2 a 9.6	IngAnual 9.6 a 12.0	IngAnual 12.0 a 18.0	IngAnual 18.0 a 24.0	IngAnual 24.0 a 30.0	Row Totals
Count	1	5	7	1	2	1	6	1	2	25
Total Percent		5.62%	7.87%	1.12%	2.25%	1.12%	6.74%	1.12%	2.25%	28.09%
Count	2	12	8	0	2	2	2	4	2	32
Total Percent		13.48%	8.99%	0.00%	2.25%	2.25%	2.25%	4.49%	2.25%	35.96%
Count	3	1	0	0	1	1	1	1	6	11
Total Percent		1.12%	0.00%	0.00%	1.12%	1.12%	1.12%	1.12%	6.74%	12.36%
Count	4	3	2	0	0	0	4	4	1	14
Total Percent		3.37%	2.25%	0.00%	0.00%	0.00%	4.49%	4.49%	1.12%	15.73%
Count	5	1	4	0	0	1	0	1	0	7
Total Percent		1.12%	4.49%	0.00%	0.00%	1.12%	0.00%	1.12%	0.00%	7.87%
Count	All Grps	22	21	1	5	5	13	11	11	89
Total Percent		24.72%	23.60%	1.12%	5.62%	5.62%	14.61%	12.36%	12.36%	

Fuente: Salida del STATISTICA

En la tabla 22 se presentan las frecuencias cruzadas de los grupos donde se clasifican los respondientes y el ingreso anual, se puede observar que los más frecuentes son los establecimientos cuyos ingresos anuales son menores de 28 mil dólares (24.72 %) y los que oscilan entre 2.8 mil a 4.8 mil dólares (23.60 %). El grupo I es mayormente representado por los emprendimientos que ingresan al año de 2.8 a 4.8 mil dólares; en el grupo II predomina los que tienen menos de 2.8 mil dólares al año; el grupo III se caracteriza por los emprendimientos que sus ingresos anuales son de 24.0 a 30.0 mil dólares; mientras que los del grupo IV ingresan al año alrededor de 18.0 mil dólares. Por último, el grupo V lo caracterizan emprendimientos que ingresan de 2.8 a 4.8 mil dólares al año.

En los emprendimientos de recreación predominan que se emplean de 1 a 5 empleados (63.83 %), que es lo que predomina en todos los grupos de emprendedores clasificados en cinco grupos (tabla 22).

Tabla 23 Resumen de las frecuencias cruzadas entre la cantidad de empleados y los grupos al cual pertenecen los respondientes.

Summary Frequency Table (DatosAlcivar.sta)						
Marked cells have counts > 10						
(Marginal summaries are not marked)						
	GRUPO	CantEmpl Ninguno	CantEmpl 1 a 5	CantEmpl 6 a 19	CantEmpl más de 20	Row Totals
Count	1	0	20	5	1	26
Total Percent		0.00%	21.28%	5.32%	1.06%	27.66%
Count	2	3	17	12	0	32
Total Percent		3.19%	18.09%	12.77%	0.00%	34.04%
Count	3	1	7	4	1	13
Total Percent		1.06%	7.45%	4.26%	1.06%	13.83%
Count	4	1	10	4	0	15
Total Percent		1.06%	10.64%	4.26%	0.00%	15.96%
Count	5	1	6	1	0	8
Total Percent		1.06%	6.38%	1.06%	0.00%	8.51%
Count	All Grps	6	60	26	2	94
Total Percent		6.38%	63.83%	27.66%	2.13%	

Fuente: Salida del STATISTICA

En resumen, la cantidad de empleados parece estar en todos los grupos alrededor de 1 a 5 empleados. Los emprendedores del grupo I se caracterizan por tener de 35 a 54 años, ser Bachiller, sus emprendimientos llevan a 3 a 5 años y

están en fase de madurez. Los del grupo II tienen de 25 a 34 años, universitarios, tienen de 1 a 2 años y están en fase de crecimiento. Los grupos III y IV son generalmente personas de 35 a 54 años, universitarias y con más de ocho años de existencia como empresa, específicamente en el grupo IV, predominan las mujeres. Por último, el grupo V se distingue por sus emprendedores tener mayoritariamente de 25 a 34 años, universitarios y con más de ocho años de existencia como empresa.

3.3. Hitos para una intervención en la creación de empresas en actividades de recreación en el ecosistema emprendedor de Guayaquil

Se parte de que los factores institucionales referidos al marco regulatorio contemplan las normativas y regulaciones, los que inciden en la incertidumbre de iniciar un emprendimiento (Busenitz et al., 2000). Para ese caso, y dado los resultados antes discutidos, esos factores tienen el mayor impacto en los III y IV.

Mientras que el factor institucional referido a la dimensión cognitiva que centra la atención en las habilidades y conocimientos compartidos por los emprendedores para realizar la gestión del mismo (Busenitz et al., 2000), los valores antes presentados reportan diferencias de los reactivos p5 y p7 pertenecientes a esta dimensión (tabla M) en los grupos III y IV.

Por último, la dimensión normativa que incluye la aceptación social del emprendimiento en un país (Spencer y Gómez, 2004), alcanza diferencias en el reactivo p8 e igualmente en los grupos III y IV.

En cuanto a la legitimidad los reactivos que reportan las más altas diferencias son p46 (todas las actividades que desarrolla la organización «se deben hacer» con independencia de su utilidad para conseguir los objetivos) y p52 (su(s) jefe(s) creen que todas las actividades que desarrolla la organización «se deben hacer» con independencia de su utilidad para conseguir los objetivos organizativos) pertenecientes a corrección-moral y autorización-moral, respectivamente (Suchman, 1995).

Así la estrategia de intervención para los emprendedores de los grupos III y IV debe estar basada en la legitimidad moral sostenida en una evolución normativa positiva de la organización y sus actividades, considerando si las actividades que realiza la organización son correctas o no desde la visión del bienestar social, lo que viene definido por los valores sociales compartidos y los actores del entorno que se relacionan con la organización, así como los actores internos de la empresa.

Para llevar a cabo esa intervención se hace necesario dar participación en la toma de decisiones a los actores internos de la organización, así como escuchar a los actores externos, incorporar el pensamiento creativo e innovador a la gestión de la organización y aprovechar las bondades del marco institucional regulatorio.

Jones (2001) comenta que la Teoría Institucional explica las posibles estrategias y prácticas a seguir dado un ecosistema emprendedor competitivo, pero también cómo las acciones de las organizaciones pueden incidir en ese ecosistema emprendedor al crear organizaciones de nuevo tipo.

3.4. Demostración de la hipótesis de investigación.

Tal y como se formuló las variables de estudios en esta investigación fueron los factores institucionales y la legitimidad de actividades de recreación en el ecosistema emprendedor de Guayaquil. Mientras que la hipótesis de investigación de partida se formuló como: los factores institucionales se interrelacionan con la legitimidad y explican la disimilitud de los emprendedores de actividades de recreación en el ecosistema emprendedor de Guayaquil.

En el aspecto 3.1 al abordar la articulación de los factores institucionales y la legitimidad en las actividades de recreación en el ecosistema emprendedor de Guayaquil se demostró que el apoyo institucional al emprendimiento y conocer la gestión del riesgo son los factores institucionales que en relación con la autorización propia de la legitimidad son los factores del ecosistema que más explican la varianza. El otro factor que resalta es que, aunque el emprendimiento

posee arraigo cultural, sin embargo, la innovación y creatividad no se ven como factor de éxito. Luego, se estructuran como ejes independientes los elementos de la corrección propia de la legitimidad centrada en la pertinencia de las actividades con las metas organizacionales y termina con el apoyo social del emprendimiento como reputación.

Ese resultado demuestra las relaciones complejas y articuladas que se manifiestan entre los factores institucionales y la legitimidad de las actividades de recreación en el ecosistema emprendedor de Guayaquil.

Por otra parte, los aspectos 3.2 donde se describe la disimilitud de los emprendedores de actividades de recreación en el ecosistema emprendedor de Guayaquil se reportó la conformación de cinco grupos los que se caracterizan por la cantidad de empleados parece estar en todos los grupos alrededor de 1 a 5 empleados. Los emprendedores del grupo I se caracterizan por tener de 35 a 54 años, ser Bachiller, sus emprendimientos llevan a 3 a 5 años y están en fase de madurez. Los del grupo II tienen de 25 a 34 años, universitarios, tienen de 1 a 2 años y están en fase de crecimiento. Los grupos III y IV son generalmente personas de 35 a 54 años, universitarias y con más de ocho años de existencia como empresa, específicamente en el grupo IV, predominan las mujeres. Por último, el grupo V se distingue por sus emprendedores tener mayoritariamente de 25 a 34 años, universitarios y con más de ocho años de existencia como empresa.

Ese resultado demuestra que las articulaciones antes descriptas explican la disimilitud de los emprendedores de actividades de recreación en el ecosistema emprendedor de Guayaquil, queda así demostrada la hipótesis de partida de esta investigación.

Conclusiones:

Una vez discutidos los resultados de esta investigación se puede llegar a las siguientes conclusiones:

- La interrelación entre los factores institucionales y la legitimidad en el ecosistema emprendedor determina la incidencia de los factores como condicionante de las actividades de recreación y ocio; lo cual se considera un tema pertinente desde el punto de vista teórico como empírico, al proveer estrategias de intervención que apunten al éxito de los emprendimientos.
- Los hitos metódicos considerados en esta investigación ratifica la interrelación entre los factores institucionales y la legitimidad que explican la disimilitud de los emprendedores de actividades de recreación y ocio en el ecosistema emprendedor del Sector Turístico de Guayaquil, se evidencia la validez de las técnicas y los métodos empleados y pueden servir de guía para otras indagaciones sobre los ecosistemas emprendedores, relacionados con los servicios..
- Los factores que más varianza explican en la interrelación que se manifiesta en el ecosistema emprendedor del sector de entretenimiento y ocio son los factores institucionales y la autorización, esta última, propia de la legitimidad. Otro de los factores que resalta es el arraigo cultural del emprendimiento, sin embargo, el componente de innovación y creatividad no se considera como factor de éxito. Luego, se estructuran como ejes independientes, los elementos de la corrección centrados en la pertinencia de las actividades con las metas organizacionales que pertenece a la legitimidad y, por último, el apoyo social del emprendimiento como reputación.
- La proyección de los respondientes en el plano factorial conformado por los dos primeros ejes definidos por el análisis de componentes principales determina que existe una disimilitud de los emprendedores de actividades de recreación y ocio en el ecosistema

emprendedor turístico de Guayaquil. Clasificación que es refrendada por el análisis discriminante. Las diferencias en función de los factores institucionales se reportan entre los III, IV, mientras que la legitimidad se trasladan hacia el grupo V. La cantidad de empleados de 1 a 5 es la más frecuente en todos los grupos.

- Desde la revisión de la Teoría Institucional se propone una estrategia de intervención para los emprendedores de los grupos III y IV, basada en la legitimidad moral centrada en una evolución normativa positiva de la organización y sus actividades, considerando si las actividades que realiza la organización son correctas o no desde la visión del bienestar social. Para ello deben otorgar participación a los grupos de interés, tanto internos como externos, y crear un ambiente propicio de innovación y creatividad.

Recomendaciones:

Dado los resultados antes discutidos y las propias limitaciones de la investigación, se recomienda:

- La Teoría Institucional es un marco teórico propicio para estudiar los ecosistemas emprendedores, al proporcionar las estrategias de desarrollo de los emprendimientos en un marco institucional, así como actuar desde las organizaciones para incidir en el mismo a partir de la innovación, la creatividad y la forja de nuevas organizaciones.
- La estrategia de intervención propuesta socializarla con los emprendedores participantes en la investigación, a través de un taller de emprendedores, especialmente para los que se clasifican en los grupos III, IV y V.
- Los resultados aquí expuestos deben ser confirmados al considerar un mayor número de unidades de análisis por otras investigaciones similares, específicamente los del análisis discriminante.
- Realizar una investigación similar e incluir instituciones de recreación de la zona sur y otras no contempladas aquí.

Referencias bibliográficas:

- Ashford, B. y Gibbs, B. 1990. "The double-edge of organizational legitimation". *Organization Science*, vol.1, nº2, pp.117-194.
- Bansal, P., y Roth, K., "Why companies go green: a model of ecological responsiveness". *Academy of Management Journal*, 43/4 (2000) 717–736.
- Baum, J.A.; Oliver, C. (1991): "Institutional linkages and organizational mortality", *Administrative Science Quarterly*, Vol. 36, N. 2, pp. 187–219.
- Cuenca, M. (1995). Aproximación al turismo desde los estudios de ocio. En (Escuela de turismo U.D. eds.) *Turismo y tiempo libre. Actividades Métodos y Organización*. Universidad de Deusto: Bilbao.
- Dacin, M.T. 1997. "Isomorphism in context: The power and prescription of institutional norms". *Academy of Management Journal*, vol.40, nº1, pp. 46-81.
- DiMaggio, P.J. y Powell, W.W. 1983. "The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality". *American Sociological Review*, vol.48, pp.147-160.
- Galaskiewicz, J. 1985. "Professional networks and the institutionalization of a single mind set". *American Sociological Review*, vol.50, pp.639-658.
- Godfrey, P. C., y Hatch, N. W., "Researching corporate social responsibility: an agenda for the 21st century". *Journal of Business Ethics*, 70/1 (2007) 87–98.
- Goytia Prat, Ana (1998). *Nuevas Tendencias en Ocio y Turismo*. *Papers de Turisme*, núm 23, 1998, págs. 89-97

- Goytia Prat, A. (1995). El papel de la animación turística en el turismo sostenible' en (Escuela de turismo U.D. eds.) Turismo y tiempo libre. Actividades Métodos y Organización . Universidad de Deusto: Bilbao.
- Jones, C. 2001. "Co-evolution of Entrepreneurial Careers, Institutional Rules and Competitive Dynamics in American Film, 1895-1920". *Organizations Studies*, vol.22, nº6, pp.911-944.
- Krippendorf, J. (1992). *The holiday makers*. Heinemann International: Londres.
- Lamberti, L., y Lettieri, E., "Gaining legitimacy in converging industries: Evidence from the emerging market of functional food". *European Management Journal*, 29/6 (2011) 462–475.
- Lawrence, T.B. 1999. "Institutional Strategy". *Journal of Management*, vol.25, nº2, pp.161-188.
- Margolis, J. D., y Walsh, J. P. "Misery loves companies: rethinking social initiatives by business". *Administrative Science Quarterly*, 48/2 (2003) 268–305.
- Maxfield, S., "Reconciling corporate citizenship and competitive strategy: insights from economic theory". *Journal of Business Ethics*, 80/2 (2008) 367–377.
- Mazza, C. y Álvarez, J.L. 2000. "Haute Couture and Prêt-à-Porter: The Popular Press and the Diffusion of Management Practices". *Organization Studies*, vol. 21, nº3, pp.567-588.
- Meyer , J.W. y Rowan, B. 1992. "The structure of educational organizations". En J.W. Meyer y Scott, W.R. (Eds.) *Organizational environments. Ritual and Rationality*. Sage Publications.

- O.M.T. (1980) Declaración de Manila. Conferencia Mundial de Turismo: Manila.
- Oliver, C. 1997a. "Sustainable Competitive Advantage: Combining Institutional and Resource-Based Views". *Strategic Management Journal*, vol. 18, nº9, pp.697-713.
- Oliver, C. 1997b. "The influence of Institutional and Task Environment relationships on organizational performance: The Canadian Construction Industry". *Journal of Management Studies* , vol.34, nº1, pp.99-124.
- Orrù, M., Biggart, N.W. y Hamilton, G.G. 1991. "Organizational Isomorphism in East Asia". En W.W. Powell y P. DiMaggio (Eds.) *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. The University of Chicago Press.
- Peteraf, M. A., "The cornerstones of competitive advantage: A resource-based view". *Strategic Management Journal*, 14/3 (1993). 179–191.
- Porter, M. E., y Kramer, M. R., "Creating Shared Value". *Harvard Business Review*, 89/February, (2011:64). 62–77.
- Suchman, M.C. 1995. "Managing Legitimacy: Strategic and Institutional approaches". *Academy of Management Review*, vol.20, nº3, pp.571-610.
- Tolbert, P.S. y Zucker, L.G. 1996. "The Institutionalization of Institutional Theory". En S.R. Clegg, C. Hardy y W. Nord. (Eds.) *Handbook of organizational studies*. London, Sage.

- Varadarajan, P. R., y Menon, A., "Cause -related marketing: a coalignment of marketing strategy and corporate philanthropy". *Journal of Marketing* , 52/3 (1988) 58–74.
- Zimmerman, M.; Zeitz, G. (2002): "Beyond survival: achieving new venture growth by building legitimacy", *Academy of Management Review* , Vol. 27, N. 3, pp. 414-31.
- Prats, J. O. Revisión crítica de los aportes del institucionalismo a la teoría y la práctica del desarrollo. *Revista de Economía Institucional*, vol. 9, n.º 16, primer semestre/2007, pp. 121-148.
- Portes, A. "Institutions and Development: A Conceptual Re-Analysis", CMD Working Paper 05-08, 2005.
- Bardhan, P. *Scarcity, Conflicts and Cooperation: Essays in the Political and Institutional Economics of Development*, Cambridge, MA, MIT Press, 2005.
- Kantis, Hugo; Federico, Juan y Menéndez, Cecilia. *Políticas de fomento al emprendimiento dinámico en américa latina: tendencias y desafíos*. CAF Documento de Trabajo N° 2012/09. Agosto, 2012.
- Corporación Andina de Fomento. *Emprendimientos en América Latina: Desde la subsistencia hacia la transformación productiva*. Bogotá, Colombia – junio 2013. ISSN: 980-6810-01-5.
- Spilling O. R. (1996) Mega-event as a strategy for regional development. The case of the 1994 Lillehammer Winter Olympics; *Entrepreneurship & Regional Development*, 8, 321–343.
- Neck, H. M., Meyer, G. D., Cohen, B., & Corbett, A. C. (2004). An entrepreneurial system view of new venture creation. *Journal of Small Business Management*, 42(2): 190-208.

Hall, R. E. y Jones, C. I. (1999). Why do some countries produce so much more output per worker than others? *The Quarterly Journal of Economics*, 114(1), 83-116.

Kantis, H. (Ed.) con la colaboración de Moori-Koenig, V. y Angelelli, P. 2004. *Desarrollo Emprendedor. América Latina y la experiencia internacional*. Washington: Banco Interamericano de Desarrollo.

Corporación Andina de Fomento. *Emprendimientos en América Latina: Desde la subsistencia hacia la transformación productiva*. Bogotá, Colombia – junio 2013. ISSN: 980-6810-01-5.

Hidalgo, G., Kamiya, M. y Reyes, M.. *Emprendimientos dinámicos en América Latina. Avances en prácticas y políticas*. Banco de Desarrollo de América Latina. Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva. N°16 / 2014.

Isenberg, D. (2010). *The Big Idea: How to Start an Entrepreneurial Revolution*. *Harvard Business Review*, Vol.88 (6), pp 41-50, June 2010.

ProChile. *Estudio de mercado del Ecosistema de Innovación en Los Ángeles, Estados Unidos*. Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. Mayo 2014.

Hsieh, C.T. y Klenow, P. (2012). *The life cycle of plants in India and Mexico*. (NBER Working Papers N° 18133). Cambridge: National Bureau of Economic Research.

Kantis, H., Federico, J. y Menéndez, C. (2012). *Políticas de fomento al emprendimiento dinámico: Tendencias y desafíos*. (Documento de Trabajo CAF N° 2012/09). Caracas: CAF.

- Scott, W. R. Institutions and organizations . SAGE Publications. 1995, p. 45
- Suchman, M. C., “Managing legitimacy: strategic and institutional approaches”, en The Academy of Management Review, 20/3. 1995.
- Levine, R. (2005), ‘Should Governments and Aid Agencies Subsidize Small Firms?’ Paper presented to the Brookings Blum Roundtable: The Private Sector in the Fight Against Global Poverty, August. http://www.econ.brown.edu/fac/Ross_Levine/Publication/Forthcoming/Aspen_RL_small_firms.pdf
- Baum, J.A.C. & Oliver, C. (1991), Institutional linkages and organizational mortality, Administrative Science Quarterly, 36:187-218
- Galaskiewicz, Joseph (1985) Social Organization of an Urban Grants Economy. New York: Academic Press.
- Busenitz, L.W.; Gómez, C.; Spencer, J.W. (2000). Country institutional profiles: Interlocking entrepreneurial phenomena. Academy of Management Journal, Vol. 43, no . 5, pp. 994-1003.
- Scott, W. Richard, and John W. Meyer. 1991. “The Organization of Societal Sectors: Propositions and Early Evidence.” Pp. 108-142 in The New Institutionalism in Organizational Analysis, edited by Walter W. Powell and Paul J. DiMaggio. Chicago: University of Chicago Press.
- Lim, H.C., Su, S.N.P., Mohamed-Ali, H., Kotaki, Y., Leaw, C.P., Lim, P.T., 2010. Toxicity of diatom Pseudo-nitzschia (Bacillariophyceae) analyzed using high performance liquid chromatography (HPLC). J. Sci. Technol. Tropics 6, S116–S119.
- Urbano-Pulido, D.; Díaz-Casero, J.C.; Hernández-Mogollón, R. (2007) Evolución y principios de la teoría económica institucional. Una

propuesta de aplicación para el análisis de los factores condicionantes de la creación de empresas. . Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa, Vol. 13, no. 3, pp. 183-198.

Liu, A., y Wall, G. (2006), Planning tourism employment: a developing country perspective. *Tourism Management*, 27, 159-170. Marín Lozano, Ofelia (2012). Informe del Sector Turístico. Resumen ejecutivo. Banca March. En: http://www.gadeso.org/sesiones/gadeso/web/14_paginas_opinion/ca_10000645.pdf

OMT (2013). Panorama OMT del turismo internacional. Edición 2013. En http://dtxqt4w60xqpw.cloudfront.net/sites/all/files/pdf/unwto_highlights_13_sp_hr_0.pdf

Marín Lozano, Ofelia (2012). Informe del Sector Turístico. Resumen ejecutivo. Banca March. En: http://www.gadeso.org/sesiones/gadeso/web/14_paginas_opinion/ca_10000645.pdf

Lasio Giovanni, Cavagnini Francesco, et al. 2013. "AZA-Deoxycytidine stimulates proopiomelanocortin gene expression and ACTH secretion in human pituitary ACTH-secreting tumors." *Pituitary* doi:10.1007/s11102-013-0527-8.

De la Vega García-Pastor, I.; Coduras, A.; Cruz, C.; Justo, R.; González, I. (2008) *Global Entrepreneurship Monitor. 2008 Spain Executive Report. GEM.*

North, D. 1990. *Institutions, institutional change and economic performance. Political economy of institutions and decisions.* Cambridge University press.

- Selznick, P. 1962. El Mando en la Administración. Estudios Administrativos.
- Williamson, O.E. 1981. "The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach". American Journal of Sociology, vol.87, nº3, pp.548-577.
- Lounsbury, M. 1997. "Exploring the Institutional Tool Kit. The Rise of Recycling in the U.S. Solid Waste Field". American Behavioral Scientist, vol.40, nº4, pp.465-477.
- Barley, S.R. y Tolbert, P.S. 1997. "Institutionalization and Structuration: Studying the Links between Action and Institution". Organization Studies, vol.18, nº1, pp.93-117.
- Galvin, T.L. 2002. "Examining Institutional Change: Evidence from the founding dynamics of U.S. Health Care Interest Associations". Academy of Management Journal, vol.45, nº4, pp.673-696.