



La alta gerencia como elemento relevante en la competitividad del emprendedor en el estado de Guanajuato.

Cecilia Mozqueda Zavala¹ , Dr. Jorge Armando López Lemus²

¹Alumna de la Licenciatura de Gestión Empresarial del Departamento de Estudios Multidisciplinarios, sede Yuriria de la División de Ingenierías Campus Irapuato-Salamanca de la Universidad de Guanajuato
c.mozquedazavala@ugto.mx

² Doctor en Administración y Estudios Organizacionales y Profesor Investigador de Tiempo Completo del Departamento de Estudios Multidisciplinarios, sede Yuriria de la División de Ingenierías Campus Irapuato-Salamanca de la Universidad de Guanajuato
jorge.lemux@hotmail.com nombre del asesor

Resumen

En la presente investigación se plantea dar a conocer el grado de trascendencia de la alta gerencia sobre la competitividad de los emprendedores del Estado de Guanajuato, planteado al equipo directivo como principal factor para que una empresa se sostenga en un mercado global altamente competitivo. Mediante el uso de estadística descriptiva y modelo de ecuaciones estructurales, se logró medir estos factores en una muestra de emprendedores del estado de Guanajuato para comprobar su grado de relevancia.

Abstract

In the present investigation, the level of senior management's importance on the competitiveness of entrepreneurs in the State of Guanajuato, raised to the management team as the main factor for a company is sustained in a highly competitive global market. Through the use of descriptive statistics and structural equations model, these factors can be measured in a sample of entrepreneurs from the state of Guanajuato to verify their degree of relevance.



Introducción

En la actualidad el emprendimiento se ha convertido en un factor importante en México como fuente de ingresos, al ser una manera en que las personas puedan ser su propio jefe y disponer de sus propias habilidades para generar su auto sustento. Específicamente el estado de Guanajuato se ha posicionado como un estado de emprendedores al observar que cada vez más personas se basan en esta manera de hacer dinero, para lo que el emprendimiento representa uno de los factores principales para el crecimiento económico y desarrollo de las ciudades, así como estados y países, siendo este el principal elemento de activación económica y que plantea disminuir significativamente el desempleo en los países en vías de desarrollo (Duarte, 2009; Braunerhjelm, et al., 2010)

Pero no es una manera fácil, debido a los altos estándares que exige el mercado actual y los constantes incertidumbre económicas, sociales y políticas que provocan incertidumbre en los emprendedores (López-Lemus & De La Garza Carranza, 2019) Para lo que la presente investigación planea resolver cuanta importancia tiene la alta gerencia sobre un emprendimiento exitoso

Objetivos

- Conocer el grado de influencia de la alta gerencia sobre la competitividad emprendedora
- Conocer la correlación significativa y positiva entre la alta gerencia y la competitividad emprendedora

Justificación

Al momento de emprender se necesita de contar con un equipo líder en la toma de decisiones, el cual se denomina alta gerencia y su principal función es optimizar y asegurar la gestión correcta de los recursos con los que se cuenta dentro de la organización y las labores a realizar por la de la misma para lograr el éxito en el mercado (García-Carbonell, Martín-Alcázar, & Sánchez-Gardey, 2015).



Por lo tanto, los emprendedores deben considerar que para realizar una buena toma de decisiones deben estar dotados de un equipo a cargo de la gestión estratégica de la organización denominado alta gerencia para poder ser una empresa exitosa (Nuscheler, Engelen, & Zahra, 2018), de lo cual, su principal función es formular una estrategia para crear una ventaja competitiva para lograr un éxito de la organización frente a los competidores y aumentar su crecimiento y ganancias (Cui, Zhang, Guo, Hu, & Meng, 2019).

Se puede decir que la Competitividad de las firmas emprendedoras es la habilidad de mantenerse vivo como organización dentro de un mercado competitivo lleno de firmas y empresas cuyo principal objetivo es vender bienes tangibles e intangibles a una sociedad de consumo (Ezpinosa, 2017).

La competitividad difiere en ser una empresa exitosa en un mercado altamente global y saturado de bienes con una demanda inestable y exigente. Este éxito depende de la alta dirección de la empresa, misma que al realizar una planeación estratégica correcta lograra los objetivos de la organización (Caseiro & Coelho, 2018). Cuando se habla acerca competitividad de las firmas en su primera etapa de desarrollo, se analiza el crecimiento empresarial mediante implementación de estrategias y herramientas que permitan alcanzar sus objetivos en cuanto al mercado al que va dirigido para mantenerse a flote como organización frente a sus competidores (Ahmad & Arain, 2011; Cabrera & Mauricio, 2017; Vidal, 2008).

Metodología

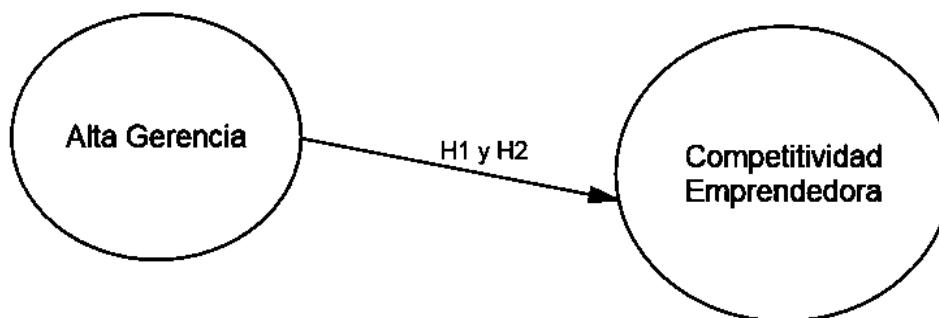
El modelo de la presente investigación fue cuantitativo, explicativo y observacional, así como también fue un estudio de tipo transversal con la finalidad de obtener la información necesaria para el análisis y medición de las variables (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018; López-Lemus & De la Garza, 2019) . Considerando los objetivos planteados para esta investigación, se establecieron las siguientes hipótesis para el análisis de la información:



H₁: La alta gerencia influye positiva y significativamente sobre la competitividad de emprendedora en el estado de Guanajuato.

H₂: la alta gerencia tiene una correlación significativa y positiva sobre la competitividad emprendora en el estado de Guanajuato.

Para comprobar de las hipótesis establecidas en la presente investigación y a su vez respaldar los argumentos dados, se realizó un modelo de ecuación estructural



(SEM) hipotético para el estado de Guanajuato como nuestro caso de estudio.

Figura 1: Modelo del SEM hipotético para las variables analizadas. Fuente: elaboración propia (2019).

En cuanto a la muestra tomada fueron emprendedores del estado de Guanajuato, mujeres y hombres, con un total de 503 participantes, de los cuales 48.90% (n=246) fueron hombres que a su vez se dividen por el tamaño de la empresa que emprendieron con 45.9% (n=113) para microempresas, 17%(n=42) para pequeñas, 9.4%(n=23) para medianas, 27.7%(n=68) para grandes, y a su vez participaron mujeres que también se dividen por el tamaño de la empresa que emprendieron con 52.5% (n=135) para microempresas, 26.2%(n=67) para pequeñas, 7.7%(n=20) para medianas, 13.6%(n=35) para grandes. Con respecto a la escolaridad de los participantes 6.16% (n=31) estudiaron hasta secundaria, 23.37%(n=117) estudiaron



hasta bachillerato, 63.62%(n=320) estudiaron licenciatura, 6.95% (n=35) estudiaron un posgrado. Respecto a el sector empresarial de las empresas emprendidas 43%(n=217) son de comercio, 20%(n=103) son industriales, 37%(n=183) son de servicios.

Alta gerencia. Para lograr medir esta variable se utilizó un cuestionario de alta gerencia desarrollado por Zahra (1991), el cual se basa en para enviar a los emprendedores dueños de las organizaciones seleccionadas, debido a que constituyen una fuente valiosa para evaluar la manera en que interactúa la alta gerencia en la organización determinando los tipos de comportamiento que se esperan y respaldan las características de los negocios que respondieron tal como lo plantea Martin-Rojas et al., (2011) y Zahra (1991) en un estudio realizado por él. El cuestionario está conformado por 4 ítems para esta variable de los cuales solo se consideraron los de carga factorial satisfactoria para medición de la misma. Así mismo para conocer las respuestas se indicó una escala de Likert de 5 puntos: 1 (Muy en desacuerdo) a 5 (Muy de acuerdo), del cual, al evaluar la fiabilidad del instrumento se utilizó el Alfa de Cronbach ($\alpha=0.862$) mismo que resultó ser satisfactoria (Hair, Hult, Ringle, & Sarstedt, 2014), al evaluar la fiabilidad del instrumento se utilizó un análisis factorial confirmatorio (CFA) a través de un modelo de ecuación estructural (SEM). Para medir el modelo se emplearon los índices de bondad y ajuste ($\chi^2=4.76$, gl=4: CFI=0.997; TLI=0.991 y RMSEA=0.05), mismos que resultaron ser satisfactorio (Jöreskog & Sörbom, 1981).

Competitividad Emprendedora. en la medición de esta variable se utilizó un cuestionario basado en Lei-Yu et al. (2008) en estudios acerca de la competitividad emprendedora. El instrumento emplea una escala de Likert de 5 puntos: de 1 (Mucho peor que los competidores) a 5 (Mucho mejor que los competidores), del cual, al evaluar la fiabilidad del instrumento se utilizó el Alfa de Cronbach ($\alpha=0.887$) mismo que resultó ser satisfactoria (Hair, Hult, Ringle, & Sarstedt, 2014)

Para darle validez a ambas variables y sus respectivos instrumentos, fue necesario la realización de un análisis factorial confirmatorio CFA a través del modelo de ecuaciones estructurales (SEM) Para medir el modelo se emplearon los índices de bondad y ajuste ($\chi^2=41.22$, gl=9: CFI=0.978; TLI=0.963 y RMSEA=0.08), mismos que resultaron ser satisfactorio (Jöreskog & Sörbom, 1981).



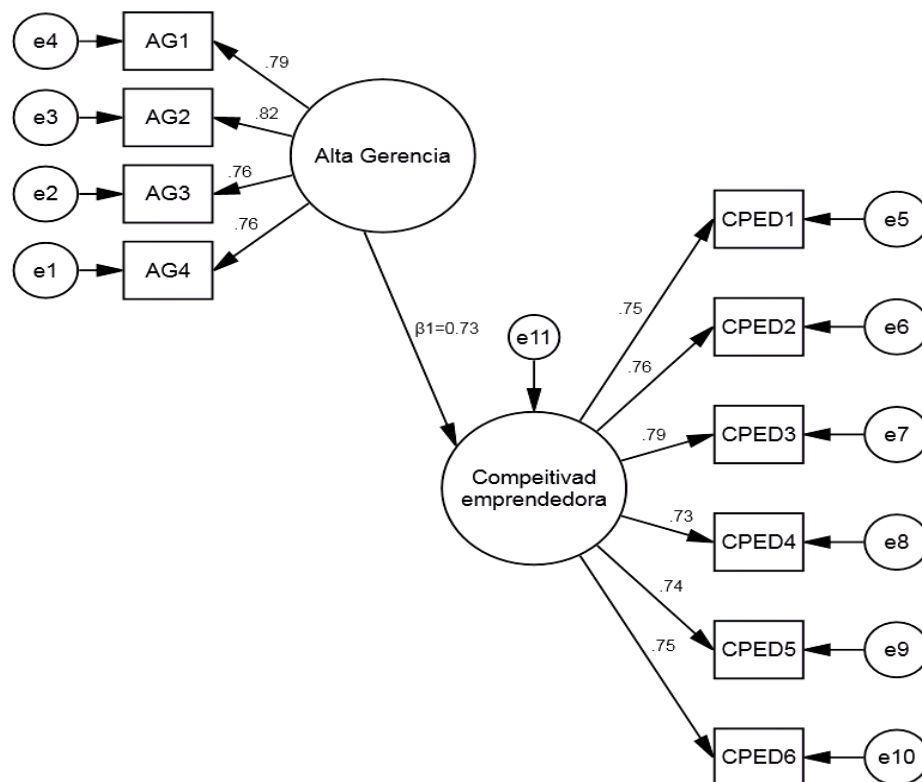
Tabla 1: Estadística descriptiva: Promedios, desviación estándar, varianza, y correlación de las variables

Variables Latentes	Media	Ds	Varianza	1	2
Alta gerencia	3.89	0.88	0.78	1	
Competitividad Emprendedora	3.94	0.79	0.63	.580**	1

Fuente: elaboración propia (2019).

Resultados y discusión

Para evaluar el modelo de SEM se tomaron los siguientes índices de bondad y ajuste: La prueba de Chi-cuadrado ($\chi^2=125.611$ gl= 34; $\chi^2/$ gl = 3.694 $p \leq 0.01$) prueba que resultó ser satisfactoria. De igual manera, se consideró el Índice de Ajuste Comparativo





(CFI = 0.966, TLI=0.955) y finalmente, la Aproximación de la Raíz Cuadrada del Error Cuadrático Medio (RMSEA= 0.073) por lo tanto, los modelos analizados resultaron ser aceptables y viables (Jöreskog & Sörbom, 1981), (Muthén & Muthén, 1998-2007) (Jöreskog & Sörbom, 1981) (Véase Figura 2)

Figura 2: Modelo del SEM para las variables analizadas. Fuente: elaboración propia (2019).

Nota: AG= alta gerencia, CPED= competitividad en su primera etapa de desarrollo.

Según los resultados obtenidos en el modelo de ecuaciones estructurales (SEM), se puede comprobar con evidencia estadística la afirmación de la H_1 : La alta gerencia influye positiva y significativamente sobre la competitividad empresarial en su primera etapa de desarrollo en el estado de Guanajuato ($\beta_1=0.73$), y a su vez la H_2 : la alta gerencia tiene una correlación significativa y positiva ($r=0.580$; $p < 0.01$) sobre la competitividad empresarial en su primera etapa de desarrollo en el estado de Guanajuato, por lo tanto la alta gerencia se considera como un factor relevante para lograr el éxito empresarial por parte de los emprendedores del estado de Guanajuato.

Conclusiones

A manera de concluir con la investigación se puede decir que la alta gerencia como conjunto para la toma de decisiones es un elemento relevante y de alto impacto para lograr un éxito empresarial que nos permita, tanto prevalecer en un mercado competitivo, como dejar un legado empresarial desde la primera etapa de desarrollo, demostrando la competitividad de la empresa como lo plantea Reginato, et al. (2015), a su vez contar con un equipo de dirección mejora de manera significativa la organización, dicho esto es un factor que permitirá a la empresa emprendedora crear una ventaja competitiva frente al resto tal como lo menciona Lombana, et al. (2014).

Por lo tanto, la alta gerencia es un factor muy importante y necesario desde la primera etapa de desarrollo de la empresa para generar una gestión adecuado de los elementos que componen a la organización que sobreviva a lo largo del tiempo en dentro de un mercado altamente competitivo y globalizado, ya que al contar con un equipo para la toma de decisiones se prevé el fracaso y se dan estrategias para evitarlo



y posicionarse en el mercado (De la Garza, Zavala, & López-Lemus, 2016) tal como lo plantean otros estudios de variables para estudios empresariales (De la Garza, Zavala, & López-Lemus, 2016; García-Carbonell, Martín-Alcázar, & Sánchez-Gardey, 2015; Macedo-Soares, 2016; Yu-Wu, Wang, Chen, & Pan, 2008)

Referencias

- Cabrera, E. M., & Mauricio, D. (2017). Factors affecting the success of women's entrepreneurship: a review of literature. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 31-65 doi.org/10.1108/IJGE-01-2016-0001.
- Caseiro, N., & Coelho, A. (2018). Business intelligence and competitiveness: the mediating role of entrepreneurial orientation. *Competitiveness Review: An International Business Journal*, (28)(2)(doi.org/10.1108/CR-09-2016-0054), pp. 213-226.
- Lombana, J., Cabeza, L., Castrillon, J., & Zapata, A. (2014). Formación en competencias gerenciales. Una mirada desde los fundamentos filosóficos de la administración. *Estudios Gerenciales*, 30(doi.org/10.1016/j.estger.2014.01.017), 301-313.
- Cronbach, L. (1951). Coefficient alpha and internal structure of test. . *Psycho-metrica*, 16(Doi: 10.1007/BF02310555), 297-335.
- López-Lemus, J., & De la Garza, M. (2019). The practices of business management, innovation and entrepreneurship: influencing factors in the performance of entrepreneur firms. *NovaScientia*, 22 (11-1). pp.: 357 - 383. Doi: 10.21640/ns.v11i22.1795.
- López-Lemus, J., & De La Garza Carranza, M. T. (2019). Las prácticas de gestión empresarial, innovación y emprendimiento: factores influyentes en el rendimiento de las firmas emprendedoras . *Nova Scientia*, 357 - 383 doi.org/10.21640/ns.v11i22.1795 .



- Ahmad, S. A., & Arain, F. M. (2011). Managing success factors in entrepreneurial ventures: a behavioral approach. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 534-560 doi.org/10.1108/13552551111158844.
- Braunerhjelm, P., Acs, Z., Audretsch, D., & Carlsson, B. (2010). The missing link: knowledge diffusion and entrepreneurship in endogenous growth. *Small Business Economics*, 105–125. DOI:10.1007/s11187-009-9235-1 .
- De la Garza, M., Zavala, M., & López-Lemus, J. (2016). Capabilities of Entrepreneurs and its Impact in Organizational Performance. *Universidad & Empresa*, 19(33)(doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/empresa/a.4811), 53-74.
- Duarte, T. &. (2009). *Emprendimiento, una opción para el desarrollo*. Pereira, Colombia: Scientia et Technica, 10 (43), p.:326-331.
- Ezpinosa, J. R. (2017). Estrategias, alianzas y portafolio de negocios para desarrollar la competitividad del cultivo del melón en la Comarca Lagunera, México. *Nova Scientia Revista de investigacion de la Universidad de la Salle Bajío*, (19) (9) ISSN 2007 – 0705, pp.: 441 - 463.
- García-Carbonell, N., Martín-Alcázar, F., & Sánchez-Gardey, G. (2015). Determinants of top management's capability to identify core employees. *Business Research Quarterly*, 18(doi.org/10.1016/j.brq.2014.07.002), 69-80.
- Hair, J., Hult, G., Ringle, C., & Sarstedt, M. (2014). A primer on partial least squares structural equation modeling (PLS SEM). USA: SAGE Publications. USA.
- Hernández-Sampieri, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Ciudad de México, México: Editorial McGraw Hill Education.
- Hsu, H., Liu, F., Tsou, H., & Chen, L. (2019). Openness of technology adoption, top management support and service innovation: a social innovation perspective. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 34 (3). pp.575-590. Doi: 10.1108/JBIM-03-2017-0068.



- Jöreskog, K., & Sörbom, D. (1981). LISREL: Analysis of linear structural relationships by maximum likelihood and least squares methods. *Chicago, IL: National Educational Resources*.
- Macedo-Soares, T. (2016). Impact of entrepreneurial orientation on strategic alliances and the rol of top management. *RAE-Revista de Administração de Empresas*, (56)(3)(doi.org/10.1590/S0034-759020160305), 315-329.
- Martin-Rojas, R., García–Morales, V., & Garcia-Sanchez, E. (2011). The influence on corporate entrepreneurship of technological variables. *Industrial Management & Data Systems*, (111)(7)(doi.org/10.1108/02635571111161253), pp.984-1005.
- Muthén, B., & Muthén, L. (1998-2007). *Mplus Version 5.0 statistical analysis with latent variables: User's Guide (Fourth Ed.)*. Los Angeles, CA: Muthén & Muthén.
- Nuscheler, D., Engelen, A., & Zahra, S. (2018). The role of top management teams in transforming technology based new ventures' product introductions into growth. *Journal of Business Venturing, ELSEVIER*, (34) 10.1016/j.jbusvent.2018.05.009 pp:122–140.
- Reginato, L., Cornacchione, E., & Nunêz, M. (2015). Rediseñando la alta administración de la empresa: revolución del equipo y preparación para controles gerenciales. *Suma de negocios*(doi.org/10.1016/j.neucir.2013.12.001), 42-52.
- Vidal, R. (2008). Latinoamericanos: ¿Emprendedores competitivos? *Revista de Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, 126-139.
- Yu-Wu, L., Wang, C., Chen, C., & Pan, L. (2008). Internal Resources External Network, and Competitiveness during the Growth Stage:A Study of Taiwanese High-Tech Ventures. *ENTREPRENEURSHIP THEORY and PRACTICE*, 5(1042-2587), 529-549.
- Zahra, S. (1991). Predictors and financial outcomes of corporate entrepreneurship: An exploratory study. *Journal of Business Venturing*, 6(4), 259-285.