

**ANÁLISIS DE LA RELACIÓN ENTRE LA TOMA DE RIESGOS Y EL
DESEMPEÑO DE PEQUEÑOS NEGOCIOS EN OAXACA, MÉXICO**

Área de investigación: Teoría de la administración y Teoría de la organización

Julio César Jiménez Castañeda

Centro Interdisciplinario de Investigación para el Desarrollo Integral Regional
Unidad Oaxaca
Instituto Politécnico Nacional
México
jujimenezc@ipn.mx

María Lourdes Nieto Delgado

Centro Interdisciplinario de Investigación para el Desarrollo Integral Regional
Unidad Oaxaca
Instituto Politécnico Nacional
México
mnietod@ipn.mx

Teodulfo Aquino Bolaños

Centro Interdisciplinario de Investigación para el Desarrollo Integral Regional
Unidad Oaxaca
Instituto Politécnico Nacional
México
taquino@ipn.mx

Octubre 9, 10 y 11 de 2019

Ciudad Universitaria | Ciudad de México



ANÁLISIS DE LA RELACIÓN ENTRE LA TOMA DE RIESGOS Y EL DESEMPEÑO DE PEQUEÑOS NEGOCIOS EN OAXACA, MÉXICO



Resumen

El objetivo de esta investigación es analizar la relación que existe entre la toma de riesgos de los pequeños negocios de artesanía y el desempeño, en municipios y comunidades del Estado de Oaxaca.

Para obtener los datos se elaboró un cuestionario que fue aplicado directamente a los artesanos, en los cuales se les preguntaba acerca de disposición a adoptar riesgos (préstamos prendarios, préstamos difíciles de pagar, aventuras a lo desconocido y uso de los créditos) y de su desempeño (financiero y no financiero). La muestra fue integrada por 170 cuestionarios.

Los resultados de la correlación bivariada mostraron que existe una relación positiva y directa entre la toma de riesgos y el desempeño de los pequeños negocios productores y comercializadores de artesanía ($r=.197$ $p<.01$)

Palabras clave: toma de riesgos, desempeño, pequeños negocios, artesanías.

Introducción

En México, las micro, pequeñas y medianas empresas constituyen el centro del sistema económico del país, debido a que más del 90% de las empresas son pequeñas y medianas dedicadas al comercio, el servicio y la manufactura. Además, las micro, pequeñas y medianas empresas proporcionan el 88.7% de todos los empleos del país.

Ladrón de Guevara (1997) menciona que las Pymes éstas tienen una gran cantidad de problemas desde sus inicios, lo que afecta su desempeño presente y desde luego el futuro. Algunos de los problemas que señala son: la falta de planeación y aislamiento, dueños y personal ajenos a la administración del giro del negocio, técnicas y procedimientos obsoletos, falta de recursos, comercialización sin mercados, la imposibilidad de contar con canales de distribución fuera de su región, el volumen de producción y calidad de la misma, el

deseo de tener siempre una organización ancestral e individual y la ausencia total de cultura administrativa.



Todos estos problemas evidentemente se relacionan con malos desempeños, empresas con ciclos de vida cortos, etc. El desempeño de las pequeñas empresas varía considerablemente en términos de crecimiento y utilidades.

Belausteguigoitia (2004) afirma que esas fluctuaciones en el desempeño pueden subsanarse, ya que existen evidencias empíricas de que un comportamiento emprendedor mejora el desempeño de las empresas, pues incrementa la voluntad para tomar riesgos y desarrollar nuevos productos, procesos y servicios. En contraste las empresas que han perdido la actividad emprendedora tarde o temprano se paralizan, se empolvan y mueren, debido a que son superadas por empresas más dinámicas.

En México las micro, pequeñas y medianas empresas, constituyen un factor importante para el crecimiento y desarrollo económico del país. Sin embargo, los micro, pequeños y medianos empresarios representan el eslabón más débil de la cadena productiva y de servicios, debido principalmente a que carecen, por lo general, de sistemas de planeación, organización, administración y control eficientes, así como de tecnologías propias para la gestión y desarrollo de sus actividades productivas, como los negocios del sector artesanal.

En el sector artesanal existen millones de personas vinculadas directa o indirectamente a la producción y comercialización, además este sector es parte importante de la economía nacional por la generación de divisas y por su contribución al producto interno bruto.

Según Mendoza y Toledo (2014) el sector artesanal de Oaxaca está conformado por pequeños negocios de una economía en desarrollo, donde juegan un papel muy importante por su contribución al bienestar de las comunidades en que operan. Los negocios de artesanía en Oaxaca, México; contribuyen económicamente al atraer turismo nacional e internacional generando empleos directos e indirectos; además de apoyar a la infraestructura pública y la conservación de las celebraciones religiosas y culturales de sus comunidades.

El objetivo general de esta investigación es analizar la relación que existe entre la toma de riesgos de los pequeños negocios de artesanía y



el desempeño, en municipios y comunidades del Estado de Oaxaca, teniendo el siguiente objetivo específico:

1. Identificar los tipos de riesgo que toman los pequeños negocios de Oaxaca, para lograr sus objetivos y mejorar su desempeño.



Marco teórico

El proceso emprendedor trasciende las fronteras empresariales. Es el resultado de la interacción de múltiples variables, donde evidentemente puede encontrarse la creación de empresas, innovación, redes, asunción de riesgo, entre otras (Pérez y Martins, 2017).

Según González (2003), la palabra “*entrepreneur*” aparece originalmente en la lengua francesa a principios del siglo XVI, para designar a los hombres relacionados con las expediciones militares. A principios del siglo XVIII, los franceses extendieron el significado del término a otros aventureros como los constructores de puentes, los contratistas de rutas y caminos y los arquitectos. En 1755 la función del *entrepreneur* fue definida por primera vez en sentido económico por Richard Cantillon, como “el proceso de enfrentar la incertidumbre”. La palabra *entrepreneurship* se relaciona a la creación de nuevos negocios. El término “*entrepreneur*” significa emprendedor, empresario (Belausteguigoitia, 2004; Murphy, Liao y Welsch, 2006; Ohtamaa, 2006).

Lumpkin y Dess (1996) comentan la actividad emprendedora ha sido aplicado en tres niveles diferentes: individuos, grupos y organizaciones. A menudo se cree que el espíritu emprendedor está solamente dentro del ámbito de los individuos, porque frecuentemente se le asocia con la introducción de una invención revolucionaria, sin embargo, también ha sido considerado como campo de los pequeños negocios porque ellos son responsables de la mayor parte del crecimiento económico y de la creación de empleos. Ha existido también un énfasis en el *entrepreneurship* corporativo como un medio de crecimiento y renovación estratégica para las grandes empresas

La actividad emprendedora ha sido estudiada bajo el enfoque de diversas disciplinas, como son la psicología (Shaver y Scott, 1991), la economía (Kirchhoff, 1991), la administración (Stevenson y Jarillo, 1990), la antropología (Steward, 1991) y la sociología (Reynolds, 1991).

Stevenson y Jarillo (1990), mencionan que la gran cantidad de estudios acerca de la actividad emprendedora puede dividirse en tres categorías principales:

1. Los estudios que analizan lo que sucede cuando los emprendedores actúan, es decir, los efectos de las acciones de los emprendedores y no en el emprendedor o en sus acciones mismas, estas investigaciones se encuentran relacionadas estrechamente con la economía.
2. Los estudios que tratan de dar respuestas al porqué actúan los emprendedores y que pueden ser dadas por los enfoques psicológicos o los sociológicos, los cuales hacen énfasis en el emprendedor como un ser humano individual, con sus orígenes y experiencias, ambiente, objetivos, motivaciones y valores.
3. Los estudios que buscan dar respuesta al cómo actúan los emprendedores y que analizan las características de la administración, cómo los emprendedores son capaces de alcanzar sus objetivos (independientemente de sus razones particulares).

Toma de riesgos

Lumpkin y Dess (1996) mencionan que los primeros conceptos sobre la actividad emprendedora comparaban la idea del trabajo para uno mismo, es decir, buscar el autoempleo más que trabajar para alguien más por un salario. Junto a este tipo de trabajo llegó la idea de asumir el riesgo personal. Richard Cantillon, quien fue el primero en utilizar el término *entrepreneurship*, decía que el factor principal que separaba a los emprendedores de los asalariados era la incertidumbre y la peligrosidad del autoempleo. De esta manera el concepto de toma de riesgo es una cualidad que frecuentemente es usada para describir la actividad emprendedora.

Dess y Lumpkin (2005) se refieren a la toma de riesgos como la voluntad para aprovechar una oportunidad, aunque no se conozca si la aventura será exitosa y para actuar de manera audaz sin conocer las consecuencias. Para tener éxito mediante la actividad emprendedora, las empresas usualmente tienen que tomar alternativas más riesgosas inclusive, aunque esto signifique privarse de los métodos o productos que funcionaron en el pasado.



Dess y Lumpkin (2005) clasifican al riesgo en tres tipos:

- a) Toma de riesgos en los negocios. Se refiere a las aventuras de negocio a lo desconocido sin saber la probabilidad de éxito. Este tipo de riesgo puede asociarse con la participación en mercados desconocidos o confiar en tecnologías no probadas.
- b) Toma de riesgo financiero. Se refiere al endeudamiento de la empresa o a comprometer grandes cantidades de recursos para crecer. El riesgo en este contexto se refiere a la relación *risk/return trade off*, es decir, a la relación mayor riesgo, mayor beneficio.
- c) Toma de riesgo personal. Se refiere al riesgo que asume el ejecutivo cuando se declara a favor de un curso de acción estratégico. Los ejecutivos que toman tales riesgos están listos para influenciar el curso de su empresa y sus decisiones pueden tener implicaciones significantes para sus carreras.

En general la toma de riesgos se refleja en el interés de la empresa por moverse más allá de los métodos y productos establecidos y probados (*true and tried*) para explorar lo desconocido. Concretamente, implica el nivel de la empresa para arriesgar recursos a proyectos donde los resultados son desconocidos o a proyectos donde el costo de fracaso puede ser alto. Mientras que las estrategias seguras y probadas podrían conducir a la eficiencia de la empresa, el desprenderse de esta idea hacia estrategias más riesgosas podría conducir a la empresa a mejores resultados y mejor desempeño.

Tabla 1
Relación entre la toma de riesgos y el desempeño

Autor	Conclusiones
Smart y Conant (1994)	La propensión a los riesgos mostró una relación positiva con el desempeño.
Rauch, et al. (2004)	La toma de riesgos mostró una pequeña relación con el desempeño.
Lumpkin, Wales y Ensley (2006)	La toma de riesgos tiene mayores efectos positivos en el desempeño de empresas jóvenes.
Chang, et al. (2007)	La toma de riesgos está relacionada positivamente con el desempeño. Los riesgos por la adopción de tecnología es un factor significante en la flexibilidad de los nuevos productos. Este resultado sugiere fuertemente que los gerentes pueden desplegar tecnología no probada más rápido que sus competidores para acelerar la introducción de un nuevo





	producto.
Coulthard (2007)	El riesgo calculado que fue planeado y moderado tuvo resultados positivos en términos de desempeño, en tanto que la toma de riesgos que involucraba actos intrépidos tuvo efectos negativos en el desempeño.
Hughes y Morgan (2007)	La toma de riesgos tiene una influencia negativa en el desempeño de la empresa.
Naldi, et al (2007)	La toma de riesgos está relacionada negativamente al desempeño de la empresa. Las empresas familiares toman riesgos, pero con implicaciones negativas en su desempeño debido a que la propiedad y el manejo están a cargo de la familia y los procesos clave a menudo son muy informales por lo que tomar decisiones sin la presión de ser supervisados por personas ajenas a la familia, puede resultar peligroso.

Fuente: Jiménez, 2012.

Como puede apreciarse, la toma de riesgos es una variable con diferentes implicaciones en el desempeño de las empresas. Existen resultados tanto positivos como negativos, y estadísticamente significantes e insignificante. En el sector artesanal no se ha analizado esta variable. Basándose en este hecho en particular puede decirse que el riesgo en el sector de estudio permite a las empresas o negocios obtener un mayor desempeño, por lo tanto, tenemos, la siguiente y única hipótesis de investigación:

H1. La toma de riesgos en los negocios de artesanía en Oaxaca tiene una relación positiva y directa en el desempeño de estos negocios

Desempeño de la empresa

La explicación sobre el desempeño de las empresas continúa siendo un tema importante en el campo de la administración estratégica, a finales de los años 70's el enfoque estructuralista proporcionó la principal base teórica de discusión sobre los determinantes del desempeño de la empresa (Hawawini, Subramanian y Verdin 2003). La aportación de este enfoque menciona, que las características de la estructura de la industria determinan el desempeño de la empresa (Porter 1980). Posteriormente en los años 90's la teoría de recursos y capacidades contradujo los planteamientos de la teoría estructuralista, argumentando que los recursos internos de la empresa eran los principales causantes del desempeño.



El concepto de desempeño ha sido tomado del inglés *performance* o de *perform*. Aunque admite también la traducción como *rendimiento*, que su alcance original tiene que ver directamente con el logro de objetivos o tareas asignadas. Es la manera como alguien o algo trabaja, juzgado por su efectividad. Bien pudiera decirse que cada empresa o sistema empresarial debe tener su propia medición de desempeño.

Tabla 2
Indicadores del desempeño

Autor	Indicador	
Tang, et. Al (2008)	Crecimiento de ventas Participación en el mercado Tasa de crecimiento en utilidades antes de impuestos	
Wolff J. & Pett, T. (2007)	Crecimiento	En el número de clientes En ventas En la participación en el mercado
Avionitis G. & Salavou H. (2007)	Volumen de ventas durante los últimos tres años en comparación con sus competidores Crecimiento de ingresos Margen de utilidad bruta Ingresos netos Participación en el mercado Cambios en la participación en el mercado Entrada a nuevos mercados	
Wolff J. & Pett, T. (2006)	Tasa de retorno sobre las ventas (ROS) Crecimiento en ventas Creación de nuevos productos o servicios Tasa de retorno sobre los activos (ROA)	
Matsuno (2002)	Participación en el mercado Porcentaje de ventas de nuevos productos en las ventas totales Tasa de retorno sobre las inversiones	
Yusuf, A. (2002)	Rentabilidad Tasa de retorno sobre las ventas Tasa de retorno sobre las inversiones Tasa de retorno sobre los activos Crecimiento En ventas En utilidades En recursos humanos	



Wiklund J. (1998)	Crecimiento en ventas Crecimiento en empleos Crecimiento en ventas comparado con los competidores Crecimiento del valor del mercado comparado con los competidores
Smart, D. & Conant J. (1994)	Ventas por metro cuadrado Manejo de los flujos de efectivo Efectividad del control de costos Ventas por empleado Ingreso neto después de impuestos Crecimiento en ventas totales durante los últimos tres años

Fuente: Jiménez 2012

Tipos de desempeño

En la literatura, el concepto de desempeño se ha enfocado desde dos puntos de vista: un enfoque cuantitativo de manera que se pueda determinar mediante indicadores financieros objetivos como rentabilidad o ganancias, crecimiento en ventas y control de gastos operacionales (Venkatraman y Ramanujam, 1986, Paige y Littrettrell, 2002, Davies y Walters, 2004). El otro enfoque es desde una perspectiva cualitativa. Es decir considerando indicadores no financieros o subjetivos como la porción del mercado la introducción de nuevos productos y la calidad del producto: aspectos personales como la libertad de controlar uno mismo su propia vida, el logro de la independencia en cuanto a ser uno mismo su propio jefe, el desarrollo de la creatividad; y aspectos relacionado con el producto, como reforzamiento de la identidad cultural y la preservación de la tradición (Garg, Walters y Priem 2003; Kumar, Subramanian, Strandholm , 2002, Paige y Littrell, 2002).

Entonces, el desempeño desde un enfoque cuantitativo son los resultados tangibles de tipo financiero, como la rentabilidad y el crecimiento en ventas y ganancias de un negocio. Y desde un enfoque cualitativo son los resultados subjetivos, como la satisfacción con aspectos relacionados con el negocio, tales como ventas, ganancias, clientes y el desempeño económico; y la satisfacción con aspectos personales como: la vida, condiciones de vida, cobertura de necesidades básicas, cumplimiento de sueños, estilo de vida, ambiente de la vivienda y logro de metas personales y económicas.

Métodos y materiales

Diseño de la investigación

Siguiendo el método deductivo, en esta investigación se revisaron y analizaron diversos artículos científicos sujetos a arbitraje publicados en diferentes revistas o journals indexados en varias bases de datos.

Con el análisis de la literatura se determinó la problemática y se desarrolló el marco teórico el cual a su vez sirvió para determinar la hipótesis correspondiente y diseñar el modelo teórico de investigación.

Con el modelo de investigación propuesto se conceptualizaron y operacionalizaron cada una de las variables con la finalidad de estructurar un instrumento de medición y de observación. Posteriormente, ya con un cuestionario mejor elaborado se procedió a levantar la encuesta definitiva en los Municipios de Santa María Atzompa, San Bartolo Coyotepec, San Martín Tilcajete y Teotitlán del Valle y Oaxaca de Juárez, mediante la técnica de entrevistas dirigidas para obtener la información. El estudio fue exploratorio de tipo transversal con una metodología cuantitativa de corte estadístico.

Para obtener los datos, se entrevistaron a 170 dueños de negocios de artesanía. Los datos obtenidos, fueron procesados mediante software SPSS 17.0 (*Statistical Package of the Social Science*) utilizando los análisis estadísticos análisis factorial para reducción de datos, análisis de confiabilidad de las escalas de medición y análisis de correlación bivariada para la prueba de hipótesis.

Conceptuación y operacionalización de variables

Hernández, Yescas y Domínguez (2007) mencionan que la toma de riesgos en el sector artesanal mexicano se ve reflejada por la disposición que tienen los dueños de los negocios a recibir financiamientos o créditos lo que les permite mejorar en algo la situación financiera del negocio.

En esta investigación, la toma de riesgos se define como las acciones que el artesano ha llevado a cabo para continuar o mejorar su actividad obteniendo préstamos difíciles de pagar, hipotecas, préstamos prendarios, emprendiendo aventuras a lo desconocido y comercialización riesgosa. La conceptualización y operacionalización se muestra en la tabla 3.



Tabla 3
Variable Toma de Riesgos

Variable	Dimensiones
<p>Toma de Riesgos Son las acciones riesgosas que el artesano ha llevado a cabo para continuar o mejorar su actividad, como: préstamos difíciles de pagar, hipotecas, préstamos prendarios, aventuras a lo desconocido y comercialización riesgosa.</p>	<p>Préstamos con garantía física. Son las cantidades de dinero que el artesano ha solicitado y aplicado a las actividades propias de su negocio y que para obtenerlo ha dejado como garantía algún bien, coche, joyas, equipo, maquinaria, etc.</p>
	<p>Uso del crédito/Préstamo Son las cantidades de dinero que el artesano ha solicitado y aplicado en las actividades de su empresa: compra de maquinaria, compra de equipo, materias primas, exploración de nuevos productos o mercados, adecuaciones de talleres y locales.</p>
	<p>Préstamos difíciles de pagar Son las cantidades de dinero que el artesano ha solicitado y aplicado a las actividades propias de su negocio y que el pago de dicho financiamiento represente un reto o desafío y un alto riesgo.</p>
	<p>Riesgo en Mercados desconocidos Son las actividades que realiza el artesano para lograr colocar su artesanía en mercados desconocidos y riesgosos, como puede ser la venta en consignación en locales establecidos o la venta a crédito de grandes cantidades de artesanía</p>

En esta investigación el desempeño financiero fue medido mediante el volumen de ventas, el volumen de las ganancias y el número de empleados contratados y el desempeño no financiero a través de la satisfacción del dueño del negocio respecto al negocio en general y a través de la satisfacción del dueño del negocio respecto a las utilidades. La operacionalización se muestra en la tabla 4.



Tabla 4
Variable Toma de Riesgos

Variable	Dimensiones
 Desempeño Se refiere a los resultados de la empresa producto de sus actividades las cuales son el financiero, el no financiero y el ambiental	Desempeño financiero Se refiere a los indicadores cuantitativos del desempeño de la empresa, como pueden ser las ventas, utilidades y en empleos generados
	Desempeño no financiero Se refiere a los indicadores cualitativos del desempeño de la empresa, es decir, lo que el artesano siente acerca de los resultados de su negocio, como son los indicadores de satisfacción



Descripción de la muestra

El tamaño de la muestra fue determinado por conveniencia debido a diferentes motivos, principalmente por el monetario. Según Fowler (2002), para analizar datos paramétricos de manera confiable se requieren de un mínimo de 30 datos. La muestra quedó integrada por 170 negocios de artesanías.



Tabla 5
Negocios de artesanía encuestados por sexo del encuestado

Sexo	Frecuencia	%
Hombre	101	59.4
Mujer	69	40.6
Total	170	100.0





Tabla 6
Negocios de artesanía encuestados por edad del encuestado

Edad	Frecuencia	%
18-32	31	18.2
33-46	70	41.2
47-60	46	27.1
61-74	16	9.4
75 o más	7	4.1
Total	170	100.0



Tabla 7

Negocios de artesanía encuestados por escolaridad del encuestado

Escolaridad	Frecuencia	%
No estudió	7	4.1
Primaria incompleta	28	16.5
Primaria	41	24.1
Secundaria	49	28.8
Preparatoria/Técnico	23	13.5
Licenciatura	21	12.4
Posgrado	1	.6
Total	170	100.0





Tabla 8

Negocios de artesanía encuestados por tipo de artesanía

Tipo de Artesanía	Frecuencia	%
Madera Tallada	26	15.3
Textiles	43	25.3
Alfarería	61	35.9
Madera	20	11.8
Juguetes	20	11.8
Total	170	100.0

Tabla 9

Negocios de artesanía encuestados por antigüedad del negocio

Antigüedad del Negocio (años)	Frecuencia	%
1-16	58	34.1
17-33	64	37.6
34-50	32	18.8
51-66	11	6.5
67 o más	5	2.9
Total	170	100.0

**Validez y confiabilidad de las escalas de medición**

Según Babbie (2000) la confiabilidad se refiere a la probabilidad de que determinado procedimiento de medición arroje la misma descripción de cierto fenómeno si se repitiera. La validez es el grado al que cierta medición proporciona datos que se relacionen con los significados aceptados de un concepto, como la validez del constructo, que en este caso es la orientación emprendedora y el desempeño de la empresa.



De acuerdo con Hernández, Domínguez y Mendoza (2010), para validar constructos se utiliza el análisis factorial, que es una técnica estadística que ayuda a explicar una variable en función de unas cuantas dimensiones, es decir, muestra cómo está estructurada conceptualmente, agrupando los diferentes indicadores en factores, de esta manera se logra la reducción y sumarización de los datos, buscando la correspondencia lógica entre lo propuesto conceptualmente y la agrupación técnico-estadística. Así se determina el número y la naturaleza de un grupo de dimensiones subyacentes en la medición de esa variable.

El coeficiente Alfa de Cronbach es el indicador más utilizado para cuantificar la consistencia interna de un instrumento y medir la confiabilidad de una escala. Cuanto más cerca se encuentre el valor del coeficiente a 1 mayor es la consistencia interna de los ítems analizados. Por lo anterior, para determinar la validez de las escalas en esta investigación se utilizó el Análisis Factorial Exploratorio mediante el uso del software estadístico SPSS y la confiabilidad fue obtenida mediante la determinación de los coeficientes del Alfa de Cronbach.

Para determinar el nivel de confiabilidad de la escala para medir la “toma de riesgos”, se utilizó el coeficiente de confiabilidad Alfa de Cronbach, obteniéndose para esta variable el $\alpha=.896$ con 23 elementos.

Tabla 10
Análisis Factorial de la Variable Toma de Riesgos

Matriz de componente rotados ^a				
	Componente			
	1	2	3	4
1. Préstamos con garantía física				
Automóvil	.923			
Maquinaria	.912			
Herramientas	.912			
Equipo de Sonido	.923			
Artículos electrónicos	.950			
Otros	.782			
2. Uso del crédito/Préstamo				
Compra de herramienta		.688		
Compra de equipo		.649		
Participación en ferias y exposiciones		.825		
Cursos de capacitación		.830		
Pago de salarios		.797		



Pago de renta de local		.745		
Mejoras de local		.870		
Remodelaciones		.770		
3. Préstamos difíciles de pagar				
Micro financieras			.568	
Tiendas comerciales			.899	
Proveedores			.695	
Familiares/Amigos			.630	
Prestamistas			.689	
Gobierno			.787	
4. Riesgo en Mercados Desconocidos				
Del Estado				.844
Del país				.779
Del extranjero				.811
Método de extracción: análisis de componentes principales.				
Método de rotación: Varimax con normalización Kaiser.				
a. La rotación ha convergido en 5 iteraciones.				

El análisis factorial de la variable toma de riesgos arrojó cuatro factores correspondientes a cuatro dimensiones. Los ítems que no presentaron cargas factoriales $\geq .500$, fueron eliminados, quedando finalmente este análisis como se muestra en la Tabla 8

Resultados

Tabla 11
Correlación bivariada de Pearson

	1	2	3	4	5	6	7
1. Desempeño Global	1						
2. Desempeño Financiero	.966**	1					
3. Desempeño no Financiero	.869**	.712**	1				
4. Toma de Riesgos	.197**	.176*	.198**	1			
5. Préstamos prendarios	0.013	0.012	0.014	.405**	1		
6. Uso del crédito	.267**	.267**	.215**	.505**	.343**	1	
7. Préstamos difíciles de pagar	.200**	.155*	.249**	.528**	.416**	.444**	1
8. Mercados Desconocidos	0.095	0.084	0.099	.867**	0.107	0.11	0.141

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

* La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).



El objetivo del presente trabajo es analizar la relación entre la toma de riesgos y el desempeño de los negocios de artesanía en el Estado de Oaxaca. La única hipótesis de investigación menciona que existe una relación positiva y directa entre las variables del estudio. Como puede observarse, existe una correlación positiva, directa y significativa entre la toma de riesgos y el desempeño de las empresas de la muestra ($r=.197$ $p<.01$), por lo que la hipótesis general queda probada.

También y con base en la operacionalización de las variables, existen relaciones entre las diferentes dimensiones: una relación positiva, directa significativa entre la dimensión de la toma de riesgos “uso de los créditos”, con el desempeño ($r=.267$ $p<.01$) y sus dos dimensiones, Desempeño Financiero ($r=.267$ $p<.01$) y No Financiero ($r=.215$ $p<.01$).

La dimensión de la toma de riesgos “Préstamos difíciles de pagar”, también se relacionó directa y positivamente con el desempeño ($r=.200$ $p<.01$) y sus dos dimensiones, Desempeño Financiero ($r=.155$ $p<.01$) y No Financiero ($r=.249$ $p<.01$).

Las otras dos dimensiones de la variable toma de riesgos “Préstamos prendarios” y “Mercados desconocidos” no se relacionaron con el desempeño, ni con ninguna de sus dimensiones.

Conclusiones

Como mencionan Bucardo, Saavedra y Camarena (2015), el emprendedor no solo arriesga su capital económico, sino también su imagen social y los costos psicológicos asociados con el fracaso. Empezar un negocio no es condición necesaria ni suficiente para ser emprendedor, los emprendedores no tienen por qué ser necesariamente inventores, sino que simplemente tienen que adoptar una visión creativa a la hora de poner en práctica invenciones de otros. Se identifican cuatro aspectos diferenciadores del emprendimiento: (a) destrucción creativa: según Schumpeter, la generación de productos o servicios innovadores destruye los que estaban previamente en el mercado; (b) creación de valor: el emprendedor traspasa recursos económicos de un área de baja productividad a una de alta productividad y mayor rendimiento; (c) identificación de oportunidades: un emprendedor no genera cambio, sino que explota las oportunidades que el cambio brinda, y (d) ingenio: Se destaca la capacidad de los emprendedores no solo de aprovechar

oportunidades, sino también de afrontar los retos que conlleva la falta de recursos para llevarlas a cabo



Contrario a lo que se esperaba los resultados del análisis de correlación bivariada de Pearson mostraron que el coeficiente es muy bajo.

Aunque el riesgo está relacionado estrechamente con la palabra emprendedor, en este caso los artesanos tienen gran aversión al riesgo, este resultado es similar a los obtenidos por Rauch et al, 2004; Hughes y Morgan, 2007.

Aunque existen instituciones de Gobierno que otorgan créditos a la actividad artesanal, el monto de éstos no se considera difícil de pagar y además estos créditos pueden ser cubiertos con la misma artesanía, además a los artesanos no les interesa este tipo de créditos porque no ayudan mucho a la continuidad de la actividad artesanal.

Los artesanos en general e inclusive los más famosos no hipotecan sus bienes ni los dejan como garantía debido a que no lo consideran tan necesario para desarrollar sus actividades. Otra razón por la que los artesanos no toman riesgos es la irregularidad que tienen en los ingresos por ventas, porque a pesar de que logran tasas aceptables de ingresos, éstos no se dan de manera regular, por lo que los artesanos no pueden comprometerse a pagar cantidades de manera regular.

Según Lumpkin y Dess (1996) puede discutirse que todos los esfuerzos involucran algún grado de riesgo, de tal manera que no es significativo pensar en términos de “absolutamente ningún riesgo”.

Referencias bibliográficas

- Babbie, E. (2000). Fundamentos de la Investigación social. México: Internacional Thompson Editores
- Belausteguigoitia, I. (2004). La actividad emprendedora en las organizaciones, ITAM.
- Bucardo, A., Saavedra, M. y Camarena, M. (2015). Hacia una comprensión de los conceptos de emprendedores y empresarios. Suma de Negocios 6(13) 98-107
- Cea, M. (2001). Metodología cuantitativa: Estrategias y técnicas de investigación social. Madrid, España: Editorial Síntesis





Chang, S., Lin, R. Chang, F. & Chen, R. (2007). Achieving manufacturing flexibility through entrepreneurial orientation. *Industrial Management & Data Systems* 107 (27) 997-1017

Coulthard, M. (2007). The role of entrepreneurial orientation on firm performance and the potential influence of relational dynamism. *Journal of Global Business and Technology* 3(1) 29-39.

Dess, G. & Lumpkin, G. (2005). The role of entrepreneurial orientation in stimulating effective corporate entrepreneurship. *Academy of Management Executive* 19(1) 147-156

González, J. (2003). Comprensiones de la iniciativa emprendedora desde su historia, el individuo y el proceso. *Revista Gestión y Desarrollo de la Universidad de San Buenaventura, Cali* (6)2

Hawawini, G., Subramanian, V. & Verdin, P. (2003), Is performance driven by industry- or firm-specific factors? A new look at the evidence, ULB Institutional Repository, ULB -- Universite Libre de Bruxelles.

Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación*. (6ª. Ed.) México: Mc Graw Hill.

Hughes, M. & Morgan, R. (2007). Deconstructing the relationship between entrepreneurial orientation and business performance at the embryonic stage of firm growth. *Industrial Marketing Management* 36(5) 651-661.

Jiménez, J. (2012). *Orientación emprendedora y desempeño de los negocios artesanales de México*. Tesis Doctoral. Instituto Politécnico Nacional: México.

Kirchhoff, B. (1991). Entrepreneurship's Contribution to Economics. *Entrepreneurship Theory and Practice* 15(1) 93-112.

Ladrón de Guevara, R. (1997). "La crisis de la micro, pequeña y mediana empresa." *Revista Ciencia Administrativa*. Universidad Veracruzana (1).

Lumpkin, G. & Dess G. (1996). Clarifying the Entrepreneurial Orientation Construct and Linking It to Performance. *The Academy of Management Review* 21(1) 135-172





Lumpkin, G. T., Wales, W. J., & Ensley, M. (2006). Entrepreneurial orientation effects on new venture performance: The moderating role of venture age.

Mendoza, L. y Toledo, A. (2014). Orientación estratégica y desempeño de negocios artesanales afectados por crisis en Oaxaca, México. *Revista Venezolana de Gerencia* 19(65) 43-65

Murphy, P., Liao, J. & Welsch, H. (2006). "A conceptual history of entrepreneurial thought." *Journal of Management History* 12(1): 12-35.

Naldi, L., Nordqvist, M., Sjoberg, K., & Wiklund, J. (2007). Entrepreneurial Orientation, Risk Taking, and Performance in Family Firms. *Family Business Review*, 20(1), 33-47.

Othtamaa, M. (2006). Entrepreneurship. Conference Proceedings of the Estiem vision of cycles seminar (pp. 18-26) Oulu, Finland.

Pérez, S. y Martins, R. (2017). Antecedentes do perfil do empreendedor brasileiro de pequenas e médias empresas de aglomerados industriais. Estudo do fator autoconfiança. *Revista de Gestão dos Países de Língua Portuguesa* 16(1) 22-43.

Rauch, A., Wiklund, J., Lumpkin G. & Frese, M. (2009) Entrepreneurial orientation and business Performance: An assessment of past research and suggestions for the future. *Entrepreneurship Theory and Practice* 33(3) 761-787

Reynolds, P. (1991). Sociology and entrepreneurship: concepts and contributions. *Entrepreneurship Theory Practice* 16(2) 47-70

Shaver, K & Scott, L. (1991). Person, process, choice: The psychology of new venture creation, *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 16 (2), 23-46

Smart, D. & Conant, J. (1994). Entrepreneurial orientation, distinctive marketing competencies and organizational performance. *Journal of Applied Business Research* 10(3), 28-39.

Stevenson, H. & Jarillo, J. (1990). "A paradigm of entrepreneurship: Entrepreneurial Management". *Strategic Management Journal* Special Issue 11 17-27



Stewart, A. (1991). A Prospectus on the Anthropology of Entrepreneurship *Entrepreneurship: Theory & Practice* 16(2) 71-91.

