

Lazos de confianza entre los emprendedores y los organismos estatales

Ties trust betwen entrepreneurship and state

YAHILINA SILVEIRA PÉREZ

Postdoctorado Junior, Fundación de Apoyo a la
Investigación del Estado Minas Gerais - FAPEMIG, Brasil.
Universidad Tecnológica Equinoccial- Ecuador
Correo electrónico: silveiraperez@yahoo.es

RICARDO S. MARTINS

Universidad Federal de Minas Gerais.
Investigador del Centro Interdisciplinario de Logística (NIPE-LOG/UFGM).
Belo Horizonte – Brasil.
Correo electrónico: martins@cepead.face.ufmg.br

RECIBIDO: 28 febrero 2015 / **APROBADO:** 26 mayo 2015

Resumen

Este trabajo se basa específicamente en determinar estos lazos de confianza que existen entre los emprendedores y los organismos estatales. La metodología es aplicada a una muestra de empresas del sector de muebles de *Ubá*, región de Minas Gerias, en Brasil. Según los fundamentos teóricos los emprendimientos son una fuente de empleo esencial en el desarrollo económico de las regiones. No solo incentivan el autoempleo sino que también genera nuevas posibilidades de emplear a otras personas. En este sentido, el emprendedor es una persona con un alto sentido de asumir riesgos en función de aprovechar oportunidades novedosas. Y es en esta fase donde se considera que la gestión de la confianza juega un papel fundamental entre sus características. Confiar en sí mismo, en otras personas e instituciones, puede ser un elemento clave en el éxito de sus actividades. La metodología fue aplicada a través de un cuestionario estructurado que determinó con el análisis factorial y el análisis de regresión lineal, utilizando el paquete estadístico SPSS 20.0, que en el estudio de caso de los emprendedores de muebles de *Ubá*, el soporte de las leyes del gobierno no impactan positivamente en los lazos de confianza de los emprendedores en los organismos estatales que le representan, ni las relaciones de confianza. Sin embargo, aquellos emprendedores que logran establecer lazos de confianza con los organismos estatales, tienen una mayor integración y satisfacción con sus relaciones.

PALABRAS CLAVE: Confianza, emprendimiento, sector de muebles, gobierno

Abstract:

This work is based specifically on determining these bonds of trust between entrepreneurs and state agencies. The methodology is applied to a sample Business sector *Ubá* furniture, region of Minas Gerais, Brazil. According to the theoretical foundations of enterprises, they are an essential source of employment in the economic development of the regions. Not only encourage self-employment but also provides new opportunities to employ others. In this sense, the entrepreneur is a person with a high sense to take risks in terms of advantage innovative opportunities. Moreover, it is at this stage where it is considered that the management of trust plays a key role among its features. Trust yourself, other people and institutions, can be a key element in the success of their activities. The methodology was applied through a structured questionnaire determined using factor analysis and linear regression analysis using SPSS 20.0, which in the case study of entrepreneurs furniture *Ubá*, support laws no positive impact on government bonds of trust of entrepreneurs in state agencies that represent or trust relationships. Nevertheless, entrepreneurs who succeed in establishing trust with state agencies have increased integration and satisfaction with their relationships.

KEYWORDS: Trust, entrepreneurship, furniture sector, government

CLASIFICACIÓN JEL: M13, M19

Introducción

Análisis de la iniciativa empresarial revelan una preocupación por el impacto de este fenómeno en el sistema social y económico. Existen evidencias empíricas de los efectos positivos de la iniciativa empresarial en el crecimiento económico de las regiones y de los países en términos de aumento de la creación de empleo (Davidsson et al, 1998), la productividad, la generación de una mayor la riqueza y el bienestar (Davidsson et al, 1998; Reynolds, 1999).

Es en este sentido, que la confianza empresarial en el Gobierno podría ser considerado un elemento importante para el desarrollo de negocios en una región. Estudios revelan que la confianza generalizada también puede ser facilitado por la acción del Estado (Levi, 1998). Sin embargo, los resultados empíricos de Klyvera y Foleyb (2012) muestran una diversidad de estas relaciones en dos maneras: se practica en todas las culturas y se inserta en una cultura dominante.

Particularmente en Brasil, este factor tiene una dinámica peculiar. Entre 2008 y 2009, la

característica fundamental estuvo medida en confiar más en los negocios y en la necesidad de aumentar las regulaciones estatales. El año 2011, fue percibido con una disminución de la confianza en el Gobierno por lo que este debía actuar con medidas concretas. Los negocios en cambio, se comportaron más flexibles, rápidos y por tanto los líderes empresariales fueron considerados más confiables por parte de la sociedad. Y a partir del 2012 los negocios ganan licencia de liderazgo.

Con la institución de la Ley General de la Micro y Pequeña Empresa de Brasil (Ley Complementaria N° 123 / 06) se establece un tratamiento diferencial para las pequeñas empresas, buscando dar a estos una competencia más justa en el mercado. Luego con la Ley Complementaria N° 128, de 19 de diciembre de 2008, se crea la figura del micro-empresario. Desde 2009, las condiciones para la formalización de las empresas con ingresos anuales de hasta R\$36,000.001 fue facilitada en gran medida. El mecanismo incluyó que a través de Internet el empresario consigue su Registro Nacional de Personas Jurídicas (*Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica* – CNPJ) de forma rápida y sin barreras burocráticas.

Por regiones del Brasil, la distribución de emprendedores muestra una concentración en los estados de sureste, pero con una importante participación de los estados en el noreste y sur en cifras: São Paulo (23,7%), Río de Janeiro (12,4%), Minas Gerais (10,1%), Bahía (7,7%) y Río Grande do Sul (5,6%). Es por eso que la pregunta de investigación radica en saber ¿cómo influyen las leyes estatales en los emprendimientos?

La propuesta en esta investigación es que se solidifique en el nivel teórico y empírico, la relación entre el espíritu empresarial y el Gobierno, teniendo en cuenta una base de variables endógenas y exógenas constituyentes de un modelo teórico; particularmente las variables relacionadas con los lazos de la confianza.

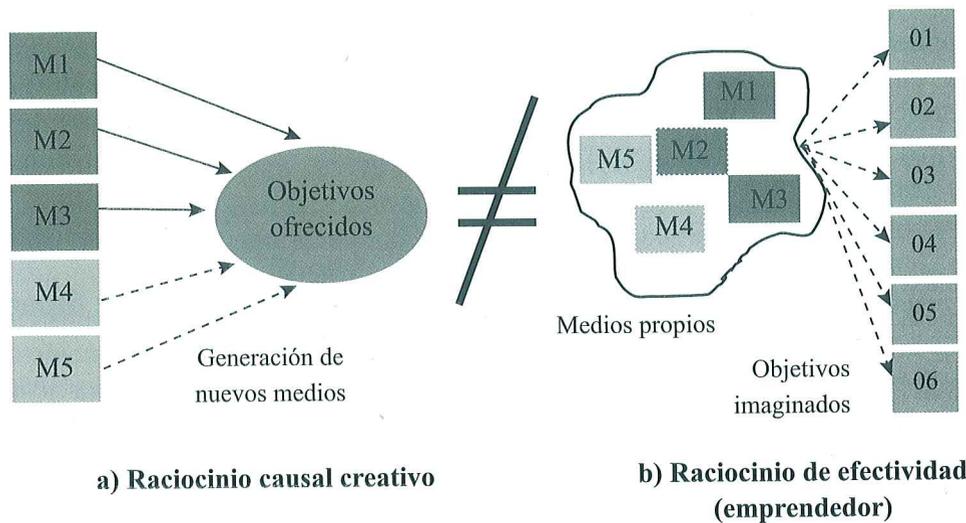
El trabajo se estructura en el marco-teórico mostrando las relaciones entre el estado del emprendedor y las hipótesis que sustentan el modelo teórico que se plantea. En correlación se muestran los análisis de procesamiento de datos y posteriormente, se describen los resultados obtenidos, comentando las conclusiones y las consecuencias derivadas de ellos, así como las futuras áreas de investigación.

Marco teórico e hipótesis

El emprendimiento es considerado un abordaje teórico joven (Bojica y Fuentes, 2008). Para analizar las categorías de esta investigación es necesario determinar cuál es la lógica que rige el emprendimiento. En ese sentido encontramos dos variantes importantes, la lógica de previsión (raciocinio causal (causa)) que analiza el emprendimiento como un proceso previsible. Mientras tanto, el raciocinio causal creativo es utilizado para la generación de nuevos medios para cumplir una meta predeterminada (Figura 1a). Esta lógica de pensamiento, defiende la hipótesis de que en la medida que el futuro sea predecible es posible de ser controlado. No obstante, la otra lógica de creación (raciocinio de acción (efectividad)), considera que el emprendimiento es un método de evaluación permanente, imagina nuevos fines posibles, utilizando un conjunto de medios (Figura 1b).

Su visión es que en la medida que se puede controlar el futuro no es necesario preverlo. Los principios de este racionamiento, implica que la efectividad está dada por elementos tales como que: la pérdida es aceptable en relación a los resultados esperados, contar con socios estratégicos en el negocio en vez de realizar análisis competitivos y aprovechar al máximo las contingencias que puedan surgir (Bojica et al. 2012).

Figura 1.
¿Cómo los emprendedores piensan y actúan?

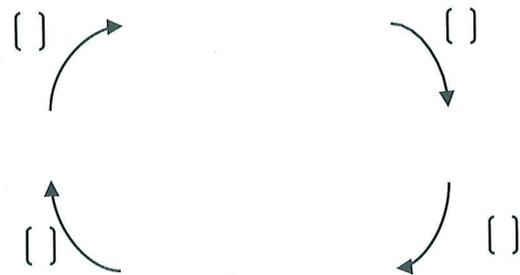


Fuente: Basado en Fuentes 2011

El papel estratégico del emprendimiento, no solo es importante para el crecimiento económico de un país, es considerado también un mecanismo de compensación de los desequilibrios económicos (Hitt et al., 2002). Esta evidencia refleja la relevancia de la iniciativa empresarial, contribuyendo a su institucionalización como un campo de estudio e intervención. Esta institucionalización es incuestionable en las directrices de muchos gobiernos que reflejan un compromiso con la promoción de actividades empresariales en sus propios países (Mueller y Thomas, 2001).

En este ámbito del emprendimiento, existe una importancia creciente sobre la confianza como un lazo fundamental en la vida social, las relaciones de trabajo y entre las organizaciones. Es considerado relevante el valor de la confianza en operaciones comerciales, fenómenos gerenciales, alianzas y redes empresariales, equipos de trabajo presenciales y virtuales, autogestión, el compromiso y la capacidad de cambio (De Souza, 2010). Según Mclain (1999) encontramos un círculo virtuoso de la confianza unido a cambios organizacionales (Figura 2).

Figura 2.
Círculo Virtuoso de confianza

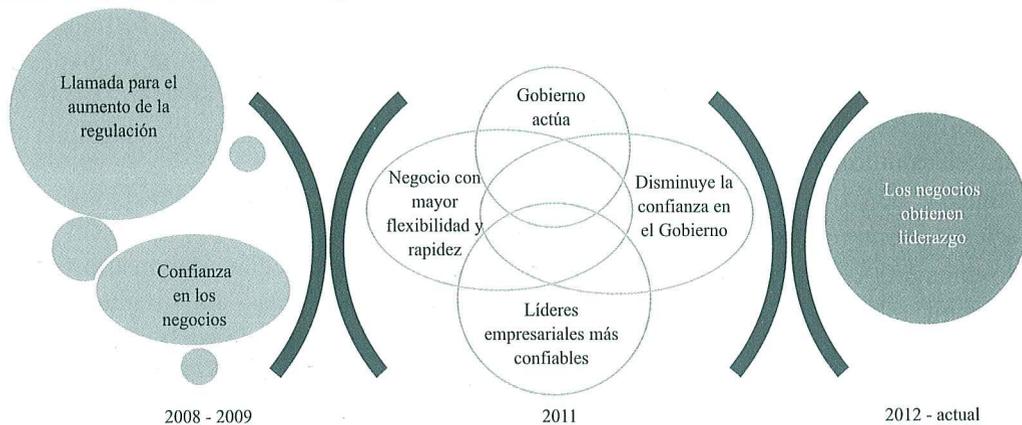


Fuente: Basado en Mclain (1999)

La confianza de los empresarios en el Gobierno tiene en Brasil una dinámica particular (Figura 3), lo que indica que la confianza generalizada también puede ser facilitada por la acción del Estado (Levi, 1998). Es por eso que planteamos como hipótesis que:

H1: *El soporte de las leyes del Gobierno impactan positivamente en la confianza de los emprendedores en los organismos estatales que le representan.*

Figura 3.
Dinámica de la confianza entre empresas del Gobierno en Brasil



Fuente: Traducido por los autores de 2013 Edelman Trust Barometer

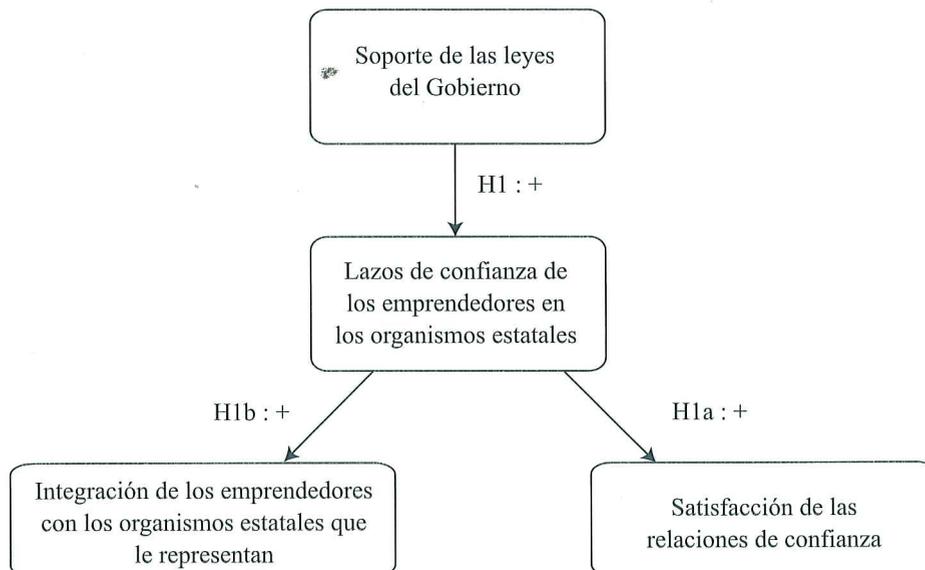
Este tipo de confianza es medida a través de factores de lazos de confianza en los organismos que representan, integración con dichos organismos y el sistema jurídico. Esto se relaciona en un modelo teórico (Figura 4), planteando otras hipótesis relacionadas:

H1a: Los lazos de confianza de los emprendedores en los organismos estatales que le representan,

impactan positivamente en la satisfacción de las relaciones de confianza.

H1b: Los lazos de confianza de los emprendedores en los organismos estatales que le representan, impactan positivamente en la integración de los emprendedores con en los organismos estatales que le representan.

Figura 4.
Modelo teórico que soporta la investigación empírica



Fuente: Elaborado por los autores

METODOLOGÍA

La metodología es desarrollada con un cuestionario de preguntas estructuradas con una escala ordinal, exponiendo el caso de estudio del sector del mueble de *Úba*, región de Minas Gerais. La selección de la muestra para el estudio de caso se basó en que el sector del mueble de Minas Gerais (MG) tiene un número creciente de empresarios. Es una industria que ha generado unos 3.000 puestos de trabajo directos. Los importes mensuales de producción es de 28.000 / 30.000 piezas por mes, que van desde sillas, armarios, mesas y ruidosas. Estas características le convierten en un sector atractivo para la investigación.

Fue posible aplicar el análisis factorial determinando cuatro factores centrales: Lazos de confianza de los emprendedores en los organismos estatales que le representan, Soporte de las leyes del Gobierno, Satisfacción de las relaciones de confianza e Integración de los emprendedores con en los organismos estatales que le representan.

Muestra

Por ende, la población está conformada por los emprendedores del sector de muebles de *Úba*. El tamaño y selección de la muestra se determinó a

través del método no probabilístico de conveniencia (Blasio y Veale, 2009), considerando la experiencia e indicación del Sindicato de Industrias de Muebles *Úba* (Intersind). Esto permitió obtener una muestra de 32 ($n > 30$) emprendedores, que según Gallego (2003) es factible para el análisis estadístico.

Recolección de datos

Para la construcción del instrumento de medición fueron referencias importantes, estudios previos realizados en el polo de muebles de *Úba* (Xavier et al., 2008; Pinheiro, 2013; Macedo, 2014). El tiempo del marco de muestreo se realizó durante los meses de agosto y septiembre del 2014, recolectando los datos de los 32 emprendedores de la muestra, para la comprensión e interpretación del estudio.

Componentes y análisis de datos

Para confeccionar el cuestionario se establecieron los ítems correspondientes a cada una de las variables identificadas en el modelo teórico (Tabla 1). La escala de medición estuvo basada en los criterios de una escala Likert, aplicada por estudios de referencia con una alta confiabilidad según sus resultados en el Alfa de Cronbrach (Pullés et al., 2013; Jayaram, Ahire y Dreyfus, 2010; Collado-Agudo et al., 2008; Bojica et al., 2012).

Tabla 1.
Escalas de medición

VARIABLES / REFERENCIA	ÍTEMS (ESCALA)
Lazos de confianza de los emprendedores en los organismos estatales (LCO) (Pulles, 2012; Cai et al 2010)	LCO1. Sentimos que podemos confiar en las leyes del Gobierno plenamente.
	LCO2. Los incentivos de los organismos estatales pueden ser tomados para actuar con integridad.
	LCO3. Sentimos que los organismos estatales han estado de nuestro lado.
	LCO4. En los últimos tres años los organismos estatales implementaron políticas y proyectos especiales que benefician su empresa.
Integración de los emprendedores en los organismos estatales que los representan (IEO) (Plewa, 2009)	IEO1. Somos beneficiados con las ideas de los organismos estatales.
	IEO2. Nuestras ideas son bienvenidas por los organismo.
	IEO3. Los organismos estatales incentivan sugerencias para mejorar los programas y procesos relacionados con el nuestros relacionamiento.
Soporte de las leyes del Gobierno (SLG) (Cai et al, 2010)	SLG1. El sistema jurídico protege nuestros intereses.
	SLG2. Nos impide ser engañados.
	SLG3. Garantiza el pago de los clientes y proveedores
	SLG4. Garantiza que podemos tener ganancias.
Satisfacción de las relaciones de confianza (SRC) (Nyaga et al., 2010)	SRC1. Tenemos una mejor coordinación de las actividades.
	SRC2. Mejoró nuestra participación en la toma de decisiones.
	SRC3. Incrementó el nivel de compromiso.
	SRC4. Incrementó el nivel de compartir informaciones.
	SRC5. Gestión de las actividades en el polo.
	SRC6. Mayor rentabilidad.
	SRC7. Mejor participación de mercado.
	SRC8. Crecimiento de las ventas.
	SRC9. Mejor actuación en el polo.
	SRC10. Aumentamos nuestra precisión de las previsiones.

Fuente: Elaborado por los autores

Los valores que sumen la escala están establecidos desde “1=Desacuerdo Totalmente” hasta “7=Concuerdo Totalmente” siendo “4= Ni concuerdo ni desacuerdo” opción media, marcando los números enteros (1-2-3-4-5-6-7). Estas escalas fueron validadas nuevamente en el análisis factorial (Tabla 2), teniendo en cuenta sus propiedades psicométricas que precisan cumplir: unidimensionalidad, fiabilidad y validez (Malhotra et al., 2003; Meneses et al.,

2014), a través del SPSS 20.0, aplicando el método de componentes principales. En el análisis realizado de los datos recolectados se evidenció que los ítems identificados explican más del 50% de la varianza total de los factores (variables). Los valores de la medida de adecuación muestral de Keiser Meyer-Olkin son aceptables en todos los casos, por lo que fue factible realizar el análisis factorial ($KMO > 0,5$).

Tabla 2.
Análisis factorial

KMO and Bartlett's Test		LCO	IEO	SLG	SRC
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy		,780	,658	,673	,698
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	41,356	38,181	17,957	223,794
	df	6	3	6	40
	Sig.	,000	,000	,000	,000

Fuente: Extraído del SPSS 20,0

El factor satisfacción de las relaciones de confianza, no cumple con el criterio de unidimensionalidad pues según los resultados del Screen Plot, se obtienen dos factores, los cuales según su composición pueden ser divididos en: satisfacción con los lazos de confianza (53,94% de explicación de la varianza) denominada SLC y satisfacción con el desempeño de la confianza (70,36 % de explicación de la varianza, excluyendo SCR7) denominada SDC. Por lo que para los análisis posteriores serán tomados en esta composición como nuevos factores, modificando el modelo teórico.

Resultados

El análisis factorial permitió determinar los modelos factoriales (Tabla 3) donde los valores del Alfa de Conbrach en las variables son aceptables por lo que

se comprueba la fiabilidad y validez de la escala de medición. En el análisis de los valores medios se observa que los factores de satisfacción con las relaciones de confianza, muestran valores superiores a 5 puntos, lo que refleja una satisfacción moderada al concordar parcialmente con los ítems planteados en esa escala. Esto implica que los emprendedores están satisfechos con las relaciones que han establecido en términos de confianza con los organismos del Gobierno, sin embargo, esta no es alta. Por su parte, los lazos de confianza e integración están en valores medios con tendencia a una concordancia moderada, por lo que puede interpretarse que no se establecen muchos lazos de confianza ni integración con los organismos estatales. En otra sesión del análisis descriptivo la media refleja que existe un desacuerdo parcial con el soporte legal.

Tabla 3.

Análisis factorial exploratorio de las variables

Ítems	Modelo Factorial	Ítems Excluidos	Varianza Total Explicada (%)	Alpha de Cronbach	No. Ítems	Media
LCO1	$LCO1 = 0,734918F1 + U_{LCO1}$	-	64,915	,792	4	4,875
LCO2	$LCO2 = 0,814888F1 + U_{LCO2}$					
LCO3	$LCO3 = 0,785676F1 + U_{LCO3}$					
LCO4	$LCO4 = 0,880431F1 + U_{LCO4}$					
IEO1	$IEO1 = 0,911674F1 + U_{IEO1}$	-	73,947	,822	3	4,938
IEO2	$IEO2 = 0,896387F1 + U_{IEO2}$					
IEO3	$IEO3 = 0,764032 F1 + U_{IEO3}$					
SLG1	$SLG1 = 0,769213F1 + U_{SLG1}$	SLG4	50,001	,702	3	3,531
SLG2	$SLG2 = 0,817900F1 + U_{SLG2}$					
SLG3	$SLG3 = 0,787366F1 + U_{SLG3}$					
SRC1	$SRC1 = 0,708430 F1 + U_{SRC1}$	-	53,944	,774	5	5,125
SRC2	$SRC2 = 0,710292 F1 + U_{SRC2}$					
SRC3	$SRC3 = 0,804112 F1 + U_{SRC3}$					
SRC4	$SRC4 = 0,657053 F1 + U_{SRC4}$					
SRC5	$SRC5 = 0,782613 F1 + U_{SRC5}$					
SRC6	$SRC6 = 0,781653 F1 + U_{SRC6}$	SRC7	70,360	,854	4	5,35
SRC8	$SRC8 = 0,940420 F1 + U_{SRC8}$					
SRC9	$SRC9 = 0,909367 F1 + U_{SRC9}$					
SRC10	$SRC10 = 0,701492 F1 + U_{SRC10}$					

Fuente: Resultados de la investigación

En el análisis de regresión lineal (Tabla 4) se obtuvieron las siguientes ecuaciones lineales (Fórmulas 1, 2, 3, 4):

Tabla 4.

Análisis de regresión lineal

$$\text{LCO} = 3,208 + 0,472 \text{ SLG} \quad (1)$$

$$\text{IEO} = 0,480 + 0,914 \text{ LCO} \quad (2)$$

$$\text{SLC} = 3,885 + 0,254 \text{ LCO} \quad (3)$$

$$\text{SDC} = 3,787 + 0,321 \text{ LCO} \quad (4)$$

Estos resultados comprueban las hipótesis planteadas sobre la relación lineal entre las variables, la cual es positiva en todos los casos. Es evidente entonces que para estos emprendedores lograr establecer lazos de confianza con los organismos estatales, el soporte legal debe propiciarlo, pues poseen una relación positiva y estrecha. Ahora bien, según el modelo lineal 2, para establecer integración entre emprendedores y organismos estatales, antes habrá que tener lazos de confianza.

Discusión, conclusiones e implicaciones

A partir de los resultados obtenidos, a pesar de haberse comprobado las hipótesis, se obtuvo que los emprendedores ofrecen poca importancia a su confianza en los organismos estatales que los representan. Incidiendo en este criterio el hecho de que no se percibe positivamente el sistema jurídico. Por otra parte, durante el análisis cualitativo, se percibió por parte de los investigadores que la integración con el Gobierno es realizada fundamentalmente por medio de los sindicatos. Respondiendo a la pregunta de investigación, las leyes del Gobierno, de facilitar el registro de los emprendimientos, permitió su crecimiento en el sector estudiado, sin embargo, su regulación no es adecuada y quizás sea el motivo para una confianza poco efectiva.

Fundão y De Castro (2009), demuestran como la alta incertidumbre y la inestabilidad institucional, unidas a las características de las diferentes industrias, podría limitar la confianza en la gestión. Siguiendo la línea de este estudio, se refuerzan los resultados obtenidos, pues los lazos de confianza que el emprendedor en los organismos estatales pueden estar condicionados también a estos rasgos. Durante el tiempo en que se realizó la investigación Brasil estaba pasando por procesos de inestabilidad estatal y eso podría haber condicionado las respuestas de los emprendedores, considerándolo una limitación del estudio. No obstante la confianza desmedida en el Gobierno también puede afectar negativamente la percepción del riesgo y sus de intenciones (Bélanger y Carter, 2008).

La interpretaciones realizadas son contrastadas con los resultados publicados por *Edelman Trust Barometer-2014*, donde explica que la confianza empresarial en Brasil disminuyó desde 2011 hasta 2013, mostrando un incremento de apenas un 2% en el año 2014. Esto puede ser directamente relacionado con el nivel de rendimiento desarrollado en empresas de diferentes industrias. Durante el periodo vigente, la confianza en las empresas es de un 70%, mientras que en el Gobierno es de un 34%.

Por otra parte, según Fundão y Pires (2014), se ha demostrado que la confianza es un factor mediador en el desempeño. Basados en ese criterio, vemos la importancia de que al establecer lazos de confianza entre los organismos estatales y los emprendedores, la satisfacción en el desempeño de la confianza no puede ser descuidada, pues la relación que poseen es lineal.

Agradecimientos

Se agradece el apoyo por el financiamiento de este proyecto a la Fundación de Apoyo a la Investigación del Estado Minas Gerais, Brasil (FAPEMIG).

Referencias bibliográficas

- Bélanger, France; Carter, Lemuria (2008). Trust and risk in e-government adoption. *Journal of Strategic Information Systems*, 17, pp 165-176
- Bojica, A., Ruiz, M., y Fuentes, M. d. Mar. (2008). Entrepreneurship – Principios de un largo recorrido, *GESTIÓN JOVEN-Revista de la Agrupación Joven Iberoamericana de Contabilidad y Administración de Empresas*, 1, pp. 72-80
- Bojica, A., Ruiz, M., y Fuentes, M. d. Mar (2012), La adquisición de conocimiento a través de relaciones interorganizativas y la orientación emprendedora: el papel del capital social de segundo grado, *Cuadernos de Economía y Dirección de Empresas*, 15, pp.141-153.
- Cai, Shaohan; Jun, Minjoon; Zhilin Yang (2010). Implementing supply chain information integration in China: The role of institutional forces and trust. *Journal of Operations Management*, 28, pp 257–268
- Davidsson, P., et al. (1998). Smallness, Newness, and Regional Development. *Swedish Journal of Agricultural Research*, 28, pp. 57-71.
- Foss, N., Husted, K., & Michailova, S. (2010). Governing knowledge sharing in organizations: levels of analysis, governance mechanisms, and research directions. *Journal of Management Studies*, 47 (3), pp. 455–482.
- Fundão, Marco Tulio y Pires, Carmen (2014), O papel mediador entre confiança e desempenho organizacional, *R.Adm*, Sao Paulo, Vol. 49, pp45-58
- Fundão, Marco Tulio y De Castro, Ana Luisa (2009), The impacto f enviromental uncertainty on trust relationships, *R.Adm*, Sao Paulo, Vol. 44, N4 pp 313-326
- Fuentes, María del Mar (2011). La enseñanza del Emprendimiento. Conferencia. *Encuentro Internacional De Expertos En Emprendimiento. Universidad de Cantabria, España*
- Hitt, M., et al. (2002). Strategic Entrepreneurship: Integrating Entrepreneurial and Strategic Management Perspectives. In M. Hitt, R. Ireland, S. Camp and D. Sexton (Eds.), *Strategic Entrepreneurship: Creating A New Integrated Mindset*, pp. 1-16. Oxford, UK: Blackwell.
- Hömann, H.-H., & Welter, F. (2005). *Trust and Entrepreneurship*. Edward Elgar.
- Klyvera, Kim; Foleyb, Dennis (2012). Networking and culture in entrepreneurship. *Journal Entrepreneurship & Regional Development*. Vol. 24, Nos. 7–8, September, 561–588.
- Knight, G. (1997). Cross-cultural reliability and validity of a scale to measure firm entrepreneurial orientation. *Journal of Business Venturing*, 13 (3), pp. 213–225.
- Leite, E. (2000). O fenômeno do empreendedorismo: criando riquezas. *Recife: Bagaço*.
- León, A. B. (Primer semestre de 2006). La unidimensionalidad de un instrumento de medición: Perspectiva Factorial. *REVISTA DE PSICOLOGÍA*, XXIV(1), 53-80.
- Levi, M. (1998). A State of Trust. In: LEVI, M. & BRAITHWAITE, V. (eds.) *Trust and Governance*. Nova York, Russell Sage Foundation.
- Macedo, Roberta D. C. (2014). “Confiança nos relacionamentos interorganizacionais: mais do que uma simples questão de estratégia comercial”. Tesis de Maestria. Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte
- Mengunzatto, M. (2009). *La dirección de empresas en los retos del siglo XXI*. Valencia: Universidad de Valencia.
- Mueller, S. & Thomas, A. (2001). Culture and entrepreneurial potential: a nine country study of locus of control and innovativeness. *Journal of Business Venturing*, 15, 51-76.
- Nyaga, G. N., Whipple, J., & Lynch, D. (2010). Examining supply chain relationships: Do buyer and supplier perspectives on collaborative relationships differ? *Journal of Operations Management*, 28(2), pp. 101–114.

- Plewa, Carolin (2009). Exploring organizational culture difference in relationship dyads. *Australasian Marketing Journal*, 17, pp 46–57
- Pullés, D. C., Gutiérrez, L. J., & Llorens, J. (2013). Transactive memory system and TQM: exploring knowledge capacities. *Industrial Management & Data Systems*, 113, 294 - 318.
- Ratten, V. (2013). Cloud computing: A social cognitive perspective of ethics, entrepreneurship, technology marketing, computer self-efficacy and outcome expectancy on behavioural intentions. *Australasian Marketing Journal*, 137-146.
- Rauch, A. W., & Lumpkin, G. F. (2009). Entrepreneurial orientation and business performance: an assessment of past research and suggestions for the future. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(3), pp. 761–787.
- Reynolds, P. (1999). Creative destruction: Source or symptom of economic growth? In Z. Acs, B. Carlsson and C. Karlsson. *Entrepreneurship, Small and Medium-Sized Enterprises and the Macroeconomy*, Eds. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sánchez Almagro, M. L. (2003). Perfil psicológico del autoempleado. Tesis Doctoral. Madrid, España: Universidad Complutense de Madrid.
- Thai, E. T. (2013). Social capital, networks, trust and immigrant entrepreneurship: a cross country analysis. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 7, pp. 108-125.
- Villena, D. J. (2004). Empreendedorismo: a necessidade de se aprender a empreender. Villena, Daniele Jannotti S. et al. (2004). *Empreendedor Trabalho didático Faculdade Novo Milênio*.
- Walter, A., Auer, R., & Ritter, T. (2005). The impact of network capabilities and intreprenurial orientation on university spin-off performance. *Journal of Business Venturing*, 21 , pp. 541–567.
- Walter, S. G., & Dohse, D. (2012). Why mode and regional context matter for entrepreneurship education, Entrepreneurship & Regional Development. *International Journal*, 24:9-10, pp. 807-835.
- Wang, C. (2008). Entrepreneurial orientation, learning orientation and firm performance. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32 (4), pp. 635–657.
- Wiklund, J., & Shepherd, D. (2003). Knowledge-based resources, entrepreneurial orientation, and the performance of small and medium sized business. *Strategic Management Journal*, 24 (3), pp. 1307–1314.