



Pilares institucionales y orientación emprendedora en agricultores del estado de Aguascalientes: el rol mediador de las redes de colaboración

Institutional pillars and entrepreneurial orientation in farmers in the state of Aguascalientes: the mediating role of collaboration networks

Neftali Parga-Montoya^{1*}, Héctor Cuevas-Vargas²

RESUMEN

La orientación emprendedora es crucial para que los agricultores desempeñen su actividad económica con mayor crecimiento. El entorno institucional y la colaboración juegan un papel importante para desarrollar habilidades de emprendimiento. El objetivo de este estudio fue determinar el efecto mediador de las redes de colaboración en la relación de los pilares institucionales y la orientación emprendedora de los campesinos. Se tomó como base la teoría neoinstitucional, la teoría del capital social y la teoría de los recursos y capacidades. Se hizo un estudio empírico con base en un modelo de ecuaciones estructurales. Se realizó un levantamiento de información con 192 productores agrícolas localizados en el estado de Aguascalientes. En la postura emprendedora, la proactividad fue más importante que arriesgarse o ser más innovador para abarcar con mayor profundidad el mercado. La mediación de las redes de colaboración entre los agricultores ayuda con los costos de las regulaciones, el desconocimiento del entorno institucional y la administración de la actividad agrícola.

PALABRAS CLAVE: teoría institucional, emprendimiento rural, redes de colaboración, modelos de ecuaciones estructurales.

ABSTRACT

Entrepreneurial orientation is crucial for farmers to carry out their economic activity with greater growth. The institutional environment and collaboration play an important role in developing entrepreneurial skills. The objective of this study was to determine the mediating effect of collaboration networks in the relationship between institutional pillars and the entrepreneurial orientation of peasants. The neoinstitutional theory, the theory of social capital and the theory of resources and capabilities are taken as a theoretical basis. It is an empirical study based on a structural equation model. An information survey was carried out with 192 agricultural producers located in the state of Aguascalientes. Relevant results were obtained on the involvement of the entrepreneurial stance, taking into account that the dimension of proactivity is more important than taking risks or being more innovative to cover the market in greater depth. An important finding was that the mediation of collaborative networks between farmers helps lower the costs of regulations and overcome the lack of knowledge about the institutional context and agricultural activity management.

KEYWORDS: institutional theory, rural entrepreneurship, network ties, structural equation modelling.

*Correspondencia: neftali.parga@edu.uaa.mx/Fecha de recepción: 13 de septiembre de 2022/Fecha de aceptación: 11 de diciembre de 2023 /Fecha de publicación: 30 de enero de 2024.

¹Universidad Autónoma de Aguascalientes, Departamento de Agronegocios, Centro de Ciencias Empresariales, Campus Sur, Avenida Prolongación Mahatma Gandhi, núm. 6601, col. El Gigante, Ejido Arellano, Aguascalientes, Aguascalientes, México, C.P. 20340. ²Universidad Tecnológica del Suroeste de Guanajuato, Departamento de Innovación empresarial y marketing, Valle de Santiago, Guanajuato, México.

INTRODUCCIÓN

En el sector agrícola, los estudios que se relacionan con la capacidad emprendedora resaltan las implicaciones que tienen las habilidades de emprender. Con esto, se beneficia el sector rural con mejores condiciones de empleo y un aumento del derrame económico (Naminse y Zhuang, 2018). Para Maziriri y Mapuranga (2018), la orientación emprendedora es crucial para los campesinos porque tiene impacto positivo en el crecimiento de sus negocios agrícolas y los convierte en agentes de la actividad productiva en condiciones vulnerables.

La literatura ha considerado a la orientación emprendedora como un efecto del contexto institucional o de las redes de colaboración. Varios estudios han estimado que las decisiones estratégicas de los agricultores se ven favorecidas cuando existe un entorno de certidumbre, protección, legitimidad y facilidad para conseguir conocimiento (Lang y Fink, 2019; Pindado y Sánchez, 2019; Shu y col., 2019), pero son necesarias sus capacidades emprendedoras para alcanzar los beneficios que trae consigo las acciones de emprendimiento. El contexto institucional conceptualiza el marco legal y condiciones socioculturales que permiten la colaboración en un ambiente de certidumbre (Wincent y col., 2016), estado de derecho (Levie y Autio, 2011), y confianza en la figura del campesino (Kang y col., 2016).

Usualmente, la literatura discute la capacidad emprendedora como un conductor de innovación y capacidad de absorción (Barzola-Iza y col., 2020). De igual forma, un elemento discutido por la literatura para explicar la orientación emprendedora en los agricultores han sido las redes que establecen en el entorno que favorecen su actividad agrícola. Autores como Greenberg y col. (2018); Flanagan y col. (2019); Luu y Ngo (2019), han asociado a las redes de colaboración con el incremento de las capacidades para detectar oportunidades de negocio, arriesgar capital y acciones más efectivas hacia la innovación y la competencia proactiva. Desde la teoría del capital social

(Nahapiet y Ghoshal, 2009), existe una carencia de estudios que determinen los efectos que tienen las redes de colaboración sobre la orientación emprendedora de los campesinos. La actividad agrícola presenta barreras constantes para construir condiciones adecuadas de emprendimiento, la capacidad de asociarse es un elemento fundamental para reducir los efectos que tienen los factores del entorno hostil y restrictivo en el que regularmente se desarrollan (Futemma y col., 2020).

Los estudios de la teoría neoinstitucional (NIT, por sus siglas en inglés: Neoinstitutional Theory) se han incrementado a lo largo de los últimos años (Kostova y col., 2008). De acuerdo con Scott (2013), el principal objetivo de la NIT es describir y examinar el marco institucional en el que se dan interacciones de las instituciones y organizaciones. En la configuración política, social y legal de las reglas formales e informales (Urbano y col., 2019), construidas por la sociedad para favorecer la producción, intercambio y distribución (North, 1990).

Siguiendo el discurso de Scott (2013), tres pilares construyen la estructura institucional que provee la guía y línea de acción de los actores, en este caso, los agricultores. El pilar regulativo se refiere a las reglas escritas que tienen el poder de restringir o castigar el comportamiento de los individuos al interactuar con los demás (Kostova y col., 2008). El pilar normativo representa la composición de motivantes sociales estructurados que dan forma al conjunto de decisiones tomadas por un individuo (Scott, 2013). Abarca el valor que le atribuye un individuo, en una sociedad, a un perfil específico. Este perfil normativo es consistente con las creencias y estándares o normas sociales que tiene la sociedad en general (Kostova y Roth, 2002). Por último, el pilar cognitivo concibe los significados, símbolos y esquemas mentales que tiene un individuo en relación a su entorno (Scott, 2013). Este aspecto les proporciona a los individuos los procesos interpretativos necesarios para tomar caminos de decisión, en respuesta a las situacio-

nes que se les presentan en su actividad diaria (Mohammed, 2020).

De igual forma, para la teoría del capital social, en una sociedad, los actores económicos establecen relaciones que son útiles para compartir recursos e información (Nahapiet y Ghoshal, 2009). Las redes de trabajo generan información sobre mercados, suministros e insumos (Martins, 2016). Se vuelven sólidas cuando el contexto institucional es confiable y promueve la colaboración a partir de normas culturales (McKitterick y col., 2016).

Teniendo como base la teoría de los recursos y capacidades (Miller, 2019), la orientación emprendedora surgió como una postura estratégica que dirige a una organización a través de actividades emprendedoras (Susanto y col., 2019). Se reconocen tres componentes principales que engloban la orientación hacia tener la voluntad de arriesgar capital para invertir en mejores oportunidades de negocio, desarrollar nuevas ideas y tomar decisiones proactivas que atiendan la competitividad: innovatividad, proactividad y toma de riesgo (Jeffrey y Covin, 2018). La innovatividad se refiere a tener la intención o la postura a crear nuevos productos, procesos, actividades desde una nueva forma que sea novedosa en el sector. La proactividad es la capacidad de anticiparse a los competidores, desarrollar iniciativas a pesar del esfuerzo que representan y planear proyectos con el fin demadelantarse a la competencia. La toma de riesgo es actuar con valentía, invertir tiempo y dinero a pesar de que representa un alto riesgo, así como, tomar acciones para tomar nuevos mercados en el sector (Koe, 2016).

La orientación emprendedora individual (IEO, por sus siglas en inglés: individual entrepreneurial orientation) es una capacidad que facilita el descubrimiento de nuevas oportunidades de negocio, así como incentiva las intenciones de crecer (Maziriri y Mapuranga, 2018). Para los agricultores, la orientación emprendedora, permite explotar y explorar las oportunidades que tiene su actividad agrícola (Shu y col., 2019). Por ejemplo, el estudio de

Andati y col. (2022) demuestra con sus resultados las oportunidades que genera la orientación emprendedora, se ve reflejada en actividades tecnológicas, acceso a créditos, facilidades financieras, soluciones digitales y una mejor adaptación al cambio ambiental. Esta capacidad emprendedora es esencial en la adquisición de recursos como una postura ventajosa y complementaria a las habilidades agrícolas (Udimal y col., 2019).

Las redes comerciales reducen la ambigüedad y la confianza de con quienes se hacen los negocios (Guercini y Tunisini, 2017). De acuerdo con la literatura, las redes de trabajo tienen impacto en la forma de arriesgar capital (Greenberg y col., 2018), así como, tener innovaciones más efectivas con acciones proactivas (Luu y Ngo, 2019). Las redes institucionales tienen funciones particulares que sirven como agentes económicos que reducen las barreras del marco institucional (Wales y col., 2016; Wang y Juan, 2016). Las redes institucionales tienen efectos sobre las deficiencias que presenta el marco institucional, permitiendo que los actores decidan arriesgarse en mejores condiciones de inversión (Fuentelsaz y González, 2015). Los vínculos institucionales son conductores ideales para los campesinos que, han tomado una perspectiva de negocio a su actividad agrícola, desarrollan sus capacidades de planeación, competencia y gestión (Henke y Vanni, 2017).

El estudio de Gunawan y col. (2016), señala que las redes de colaboración tienen impacto en el comportamiento innovativo, puesto que se requiere mayor información esencial de tendencias, procesos y tecnologías convenientes para las futuras oportunidades de negocio. Por su lado, para Shu y col. (2018) las redes de colaboración integran el contexto para reconocer información valiosa, tratos oportunos para hacer negocios y capacidades para realizar emprendimientos. El efecto mediador de las redes de colaboración ha sido evaluado en relaciones que favorecen la inclusión e intermediación financiera, en el nivel de emprendimiento y los tipos de innovación.

El sector agrícola en México se caracteriza por conformarse por unidades de producción agrícolas de subsistencia, predominantemente de núcleos familiares que no consideran políticas precisas para la toma de decisiones de la actividad agrícola (Boza y col., 2018) con pocas actividades comerciales y desde una economía informal (SAGARPA/FAO, 2012). La población rural vive en condiciones precarias (Torres-Mazuera, 2015), poco acceso a recursos y servicios públicos, así como, una deficiente infraestructura productiva (Morett-Sánchez y Cosío-Ruiz, 2017). Por lo que es necesario estudiar los pilares institucionales que proveen la guía y línea de acción de los agricultores, así como su orientación emprendedora y sus redes de colaboración, para poder establecer los beneficios que conlleva.

El objetivo de este estudio fue determinar los efectos que existen entre el contexto institucional, las redes de colaboración y la orientación emprendedora de los campesinos hidroclíidos.

MATERIALES Y MÉTODOS

Se realizó un estudio cuantitativo, transversal, no experimental.

Población de estudio

Se trabajó con 97 productores de chile y 95 de vid del estado de Aguascalientes, México, seleccionados por un criterio de conveniencia, ya que se tenía contacto con los gerentes de los sistemas producto de cada cultivo en el estado, los cuales requerían un censo de los agricultores pertenecientes a su agrupación. Para recolectar la información se realizaron entrevistas personales en sus domicilios o mediante asambleas semanales en las comunidades rurales, usando un cuestionario.

Instrumento

El instrumento de medición se divide en dos bloques. El primero corresponde a la información de sexo, edad, formación académica y área cultivada de los participantes. La segunda parte contempla las tres variables del estudio: pilares institucionales, redes de cola-

boración (variables exógenas) y orientación emprendedora (variable endógena).

Pilares institucionales

Se utilizó el instrumento desarrollado por Kostova y Roth (2002), adaptado a 13 indicadores que fueron medidos con una escala tipo Likert de cinco puntos, donde 1 = nada importante y 5 = muy importante. Se compone de tres dimensiones de tipo reflectivo que miden la percepción del contexto institucional, de acuerdo con lo planteado previamente por Scott (2013): regulatorio (4 ítems), normativo (5 ítems) y cognitivo (5 ítems).

Redes de colaboración

Se utilizaron 8 de los 9 ítems de la escala desarrollada por Yiu y col. (2007), en la que considera la cercanía que se tiene con otros actores económicos relacionados con su actividad económica en dos dimensiones: redes comerciales y redes institucionales. Para las redes comerciales se tomó en consideración a los proveedores, clientes y competidores; mientras que para las redes institucionales se consideró al gobierno, universidades, bancos, gremios, comisiones legislativas y dueños de empresas de otros giros. Se utilizó una escala tipo Likert de cinco puntos donde 1 = no tiene relación y 5 = una relación muy cercana. De acuerdo con el autor del instrumento, el objetivo de la escala es evaluar de forma genérica las ventajas y desventajas de la proclividad que tiene el sujeto de estudio para vincularse con el sector en el que se desempeña.

Orientación emprendedora

Se midió a través de una adaptación del instrumento de estrategia emprendedora de Covin y Slevin (1989). La escala es una de las más referenciadas en la literatura para analizar la orientación emprendedora de las empresas (Covin y Wales, 2012). Esta escala mide la orientación emprendedora con tres dimensiones de tipo reflectivo: innovatividad (3 ítems), proactividad (2 ítems) y toma de riesgo (3 ítems). Se utilizó una escala tipo Likert de cinco puntos, donde 1 = nada importante y 5 = muy importante.

El cuestionario fue previamente traducido y se validó por un panel de expertos conformado por tres directores de los comités estatales de los productos agrícolas (Comité Estatal del Sistema Producto Chile y Consejo Estatal de Vinicultores del estado de Aguascalientes). Se realizaron asambleas de agricultores de los cultivos en cuestión para adaptar los indicadores al lenguaje del informante y evitar sesgos presentes que provinieran de la adaptación de las escalas.

El modelo teórico

Se establecieron relaciones unidireccionales entre las 3 variables de estudio (Figura 1), lo que permite determinar la influencia y no una correlación (Wetzels y col., 2009; Ketchen, 2013; Hair y col., 2014). A través de este modelo se buscó determinar la influencia que ejerce cada variable en las demás para comprobar con las siguientes hipótesis de trabajo.

H_1 : Los pilares institucionales influyen sobre las redes de colaboración.

H_2 : Los pilares institucionales influyen sobre la orientación emprendedora.

H_3 : Las redes de colaboración influyen sobre la orientación emprendedora de los agricultores.

H_4 : Existe un efecto mediador de las redes de colaboración en la relación de los pilares institucionales y la orientación emprendedora

Fiabilidad y validez

Los resultados de fiabilidad y validez convergente de los constructos reflectivos de primer orden (regulativo, normativo, cognitivo, redes comerciales, redes institucionales, innovatividad, proactividad y toma de riesgo) las tres escalas de segundo orden (pilares institucionales, redes de colaboración) y orientación emprendedora se obtuvieron la metodología descrita por Hair y col. (2017), quienes indicaron que deben estar por encima de 0.7 para que la fiabilidad compuesta sea adecuada para realizar el análisis, en el caso del alpha de Cronbach las variables exógenas deben supe-

rar el 0.7 (Nunnally y Bernstein, 1994). El valor crítico de la varianza extraída promedio (AVE) debe ser superior de 0.5 (Fornell y Larcker, 1981). Las cargas factoriales de los indicadores deben ser mayores a 0.7 (Hair y col., 2017) para realizar el modelo de ecuaciones estructurales.

Validez discriminante

Se evaluó a través de dos pruebas: el test del Heterotrait-Monotrait (HTMT) y el test de Fornell y Larcker (1981). La prueba Heterotrait-Monotrait consiste en revisar los valores por encima de la diagonal de la matriz de las razones de las correlaciones (HTMT₈₅) (Henseler y col., 2014). Se considera el mejor criterio para determinar que se tiene validez discriminante entre los constructos (Cuevas-Vargas y col., 2019).

El test del criterio Fornell-Larcker establece que los valores de las correlaciones entre los constructos deben ser inferiores a la raíz cuadrada del AVE de cada uno de ellos, y según Fornell y Larcker (1981) estos valores deben ser superiores que sus correlaciones correspondientes con cualquier otro constructo.

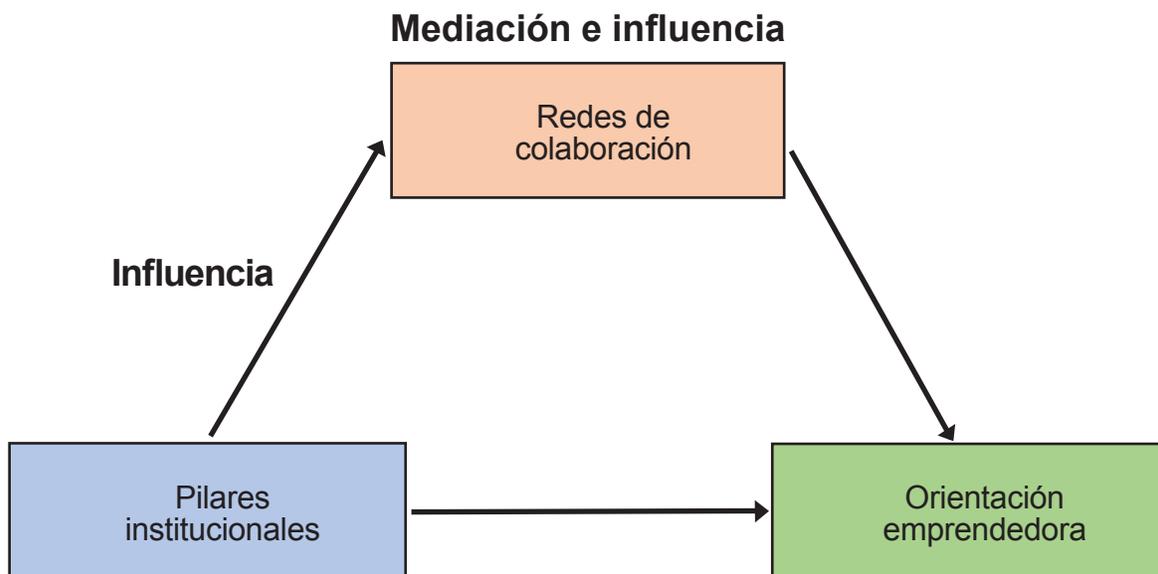
Análisis de datos

Se utilizó la metodología de Modelado de Ecuaciones Estructurales mediante mínimos cuadrados parciales (PLS-SEM, por sus siglas en inglés: Partial Least Squares Structural Equation Modeling) con el software estadístico SmartPLS 3® (Ringle y col., 2015), que permite resolver los posibles problemas de falta de normalidad de los datos a través del *bootstrapping* (Hair y col., 2017). El proceso se llevó a cabo en dos fases, en la primera se estimó el modelo de medición, en el cual se realizaron las pruebas de fiabilidad y validez de las escalas; y en la segunda, se evaluó el modelo estructural y los efectos mediadores.

RESULTADOS

Características sociodemográficas

La distribución por sexo, edad, nivel educativo y área cultivada de cada grupo se muestra en la Tabla 1. De los 192 agricultores en-



■ Figura 1. Modelo teórico de investigación.
Figure 1. Theoretical research model.

■ Tabla 1. Estadísticos descriptivos del perfil de edad y área cultivada de los entrevistados por nivel educativo y sexo.

Table 1. Descriptive statistics of the age profile and cultivated area of the interviewees by education level and sex.

Parámetro	Chile					Uva				
	n	Edad		Área Cultivada		n	Edad		Área Cultivada	
		Media	D.E.	Media	D.E.		Media	D.E.	Media	D.E.
Nivel educativo										
Ninguna	20	63.9	8.5	7.9	3.7	5	63.4	5.4	2.7	2.5
Primaria	15	51.7	11.4	14.6	17.1	23	65.0	9.8	1.3	1.5
Secundaria	34	46.3	10.9	43.3	128.2	26	53.1	9.1	3.1	5.2
Preparatoria	12	49.4	11.5	30.9	34.6	19	51.9	9.0	2.6	2.1
Licenciatura	13	46.0	12.5	38.9	27.9	16	56.3	12.8	3.6	2.6
Posgrado	3	52.0	12.5	12.0	10.0	6	54.8	5.1	31.8	69.2
Total	97	51.3	12.6	28.4	78.4	95	56.9	10.8	4.5	17.8
Sexo										
Hombre	97	51.3	12.6	28.4	78.4	88	56.3	10.9	4.7	18.5
Mujer	0	--	--	--	--	7	64.6	6.2	1.9	1.9

Tamaño de muestra: 192.

cuestados, 185 fueron hombres; las mujeres solo cultivaban uva. El nivel educativo mostró diferencia por actividad agrícola, ya que el 71.1 % de los agricultores dedicado al Chile carecían de educación primaria o contaban con primaria o secundaria, registrando un porcentaje superior al 56.8 % de los producto-

res de uva, con las mismas condiciones educativas. En el cultivo de Chile, las personas sin educación primaria presentaron el promedio más alto de edad y la menor cantidad de área cultivada. En el caso de la uva, los agricultores con mayor edad tenían nivel primaria o carecían de ella, pero, en general, sus

áreas de cultivo fueron similares a los demás, excepto para aquellos con posgrado, quienes presentaron más área que el resto del grupo.

Fiabilidad y validez del instrumento

Se obtuvo una alta consistencia interna de los 8 constructos reflectivos de primer orden (Tabla 2). También en las tres escalas de segundo orden se obtuvieron valores por encima de 0.7 en las cargas factoriales (Tabla 3), indi-

cando que la fiabilidad compuesta de todos los constructos fue adecuada (Hair y col., 2017). En el caso del alpha de Cronbach las variables exógenas superaron el 0.7, lo que valida el instrumento (Nunnally y Bernstein, 1994).

Validez discriminante

Los resultados obtenidos y presentados por encima de la diagonal, en la prueba Heterotrait-Monotrait (Tablas 4 y 5) demuestran que

■ **Tabla 2. Evaluación del modelo de medición de tipo reflectivo para constructos de primer orden.**
 Table 2. Evaluation of the reflective type measurement model for first order constructs.

Constructo	Ítems*	Validez convergente		Fiabilidad compuesta		
		Rango de cargas > 0.7	Rango de t-valores	AVE	CR	Alfa de Cronbach
Regulatorio	AR1-AR4	0.831 a 0.900	> 2.57	> 0.5	> 0.7	> 0.7
Normativo	AN2-AN5*	0.766 a 0.804	18.525 a 34.680	0.617	0.866	0.796
Cognitivo	AC1-AC5	0.898 a 0.936	42.365 a 76.821	0.833	0.962	0.950
Redes comerciales	RE1-RE2*	0.949 a 0.951	88.429 a 99.534	0.903	0.949	0.892
Redes institucionales	RI1-RI6	0.707 a 0.853	6.206 a 43.844	0.606	0.902	0.869
Innovatividad	OEI1-OEI3	0.884 a 0.918	41.218 a 60.135	0.811	0.928	0.883
Proactividad	OEP1-OEP2*	0.909 a 0.934	45.510 a 101.431	0.850	0.919	0.824
Toma de riesgo	OER1-OER3	0.794 a 0.893	21.580 a 66.605	0.740	0.895	0.823

*Se eliminaron los indicadores AN1, RE3 y OEP3 por tener cargas factoriales inferiores a 0.7.

■ **Tabla 3. Evaluación del modelo de medición de tipo reflectivo para constructos de segundo orden.**
 Table 3. Evaluation of the reflective type measurement model for second order constructs.

Constructos de segundo orden	Constructos de primer orden	Validez convergente		Fiabilidad compuesta		
		Coficiente Path	t-valor	AVE	CR	Alfa de Cronbach
Pilares institucionales	Regulatorio	0.881	51.722	0.597	0.950	0.941
	Normativo	0.850	47.617			
	Cognitivo	0.944	114.994			
Redes de colaboración	Redes comerciales	0.688	16.759	0.513	0.893	0.863
	Redes institucionales	0.946	144.485			
Orientación emprendedora	Innovatividad	0.865	43.645	0.576	0.915	0.894
	Proactividad	0.856	45.818			
	Toma de riesgo	0.835	36.086			

■ **Tabla 4. Validez discriminante de los constructos de primer orden.**

Table 4. Discriminant validity of first order constructs.

Constructo	FOC1	FOC2	FOC3	FOC4	FOC5	FOC6	FOC7	FOC8
Regulatorio (FOC1)	0.861	0.741	0.805	0.113	0.193	0.306	0.358	0.349
Normativo (FOC2)	0.642	0.786	0.800	0.214	0.149	0.418	0.441	0.501
Cognitivo (FOC3)	0.738	0.720	0.913	0.098	0.199	0.281	0.467	0.441
Redes comerciales (FOC4)	- 0.065	0.119	- 0.060	0.950	0.471	0.390	0.273	0.327
Redes Institucionales (FOC5)	- 0.174	- 0.059	- 0.184	0.415	0.779	0.236	0.189	0.220
Innovatividad (FOC6)	0.269	0.346	0.257	0.346	0.205	0.900	0.749	0.615
Proactividad (FOC7)	0.308	0.364	0.416	0.237	0.163	0.642	0.922	0.732
Toma de riesgo (FOC8)	0.296	0.410	0.389	0.282	0.185	0.524	0.609	0.860

- Los números de la diagonal (negritas) representan la raíz cuadrada de los valores AVE.
- Encima de la diagonal, se presenta el test de la razón de correlaciones HTMT⁸⁵.
- Debajo de la diagonal, se presenta el test Fornell-Larcker.

■ **Tabla 5. Validez discriminante de los constructos de segundo orden.**

Table 5. Discriminant validity of second order constructs.

Constructos	Pilares institucionales	Redes de colaboración	Entrepreneurial orientation
Pilares institucionales	0.772	0.213	0.482
Redes de colaboración	- 0.139	0.716	0.334
Orientación emprendedora	0.437	0.298	0.759

- Los números de la diagonal (negritas) representan la raíz cuadrada de los valores AVE.
- Encima de la diagonal, se presenta el test de la razón de correlaciones HTMT⁸⁵.
- Debajo de la diagonal, se presenta el test Fornell-Larcker.

las correlaciones entre los constructos son adecuadas, al ser inferiores a 0.85 (Clark y Watson, 1995; Kline, 2011; Dijkstra y Henseler, 2015). Al aplicar el test del criterio Fornell-Larcker, se encontró que los valores de las correlaciones entre los constructos de primer orden como en los de segundo orden (Tablas 4 y 5) son inferiores a la raíz cuadrada del AVE de cada uno de ellos, cuyos valores en negrita representan la diagonal de la tabla, y según Fornell y Larcker (1981) estos valores son superiores que sus correlaciones correspondientes con cualquier otro constructo, tal y como se observa debajo de la diago-

nal, por lo que se demuestra la validez discriminante de los constructos y por tanto, son confiables y válidos para probar el modelo.

Percepción de los productores

La percepción de la importancia de los pilares institucionales para el desarrollo de su actividad fue alta en la población de campesinos estudiada, alcanzando valores promedio superiores a 4 puntos (4.0 a 4.9), en una escala donde el valor máximo es 5. En este constructo, los productores de Chile tuvieron puntuaciones ligeramente mayores, algunas de ellas significativas (Tabla 6).

■ Tabla 6. Percepción de los entrevistados sobre los diferentes constructos de acuerdo al tipo de cultivar al que se dedican.

Table 6. Perception of the interviewees about the different constructs according to the crop type to which they are dedicated.

Clave	Constructo	Chile	Uva	Sig ^a
Pilares institucionales				
AR1	Los trámites para su actividad (licencias de pozos, constancias de extracción de agua, propiedad privada y ejidal, etc.) son fáciles de conseguir.	4.7 ± 0.6	4.6 ± 0.6	
AR2	El costo de los trámites e impuestos es una barrera para su actividad agrícola.	4.6 ± 0.8	4.4 ± 0.7	
AR3	Las leyes e impuestos son aplicadas de manera equitativa para todos agricultores.	4.5 ± 0.9	4.0 ± 1.0	**
AR4	Las acciones gubernamentales benefician a los agricultores en desarrollo.	4.5 ± 0.8	4.3 ± 0.8	
AN2	Ser agricultor es una excelente opción para generar dinero.	4.8 ± 0.4	4.8 ± 0.4	
AN3	Se les tiene respeto a los agricultores exitosos.	4.8 ± 0.5	4.5 ± 0.6	**
AN4	Frecuentemente escucha historias de agricultores exitosos en los medios masivos (periódico, revistas, radio, televisión, internet, etc.).			
AN5	Se consideran a los agricultores personas competentes.	4.6 ± 0.6	4.5 ± 0.6	
AC1	La mayoría de los agricultores tienen experiencia en crear nuevos negocios.	4.9 ± 0.4	4.6 ± 0.4	**
AC2	La mayoría de los agricultores reaccionan de manera rápida a buenas oportunidades de negocio.	4.8 ± 0.5	4.6 ± 0.6	*
AC3	La mayoría de los agricultores tienen la habilidad para conseguir recursos necesarios para abrir un nuevo negocio.	4.9 ± 0.4	4.6 ± 0.6	**
AC4	En general, los agricultores consideran que iniciar un negocio o hacerlo crecer es fácil.	4.9 ± 0.3	4.7 ± 0.5	**
AC5	La mayoría de los agricultores saben dirigir un pequeño negocio.	4.9 ± 0.3	4.7 ± 0.4	**
Redes de colaboración				
RE1	¿Qué tan cercana es su relación con sus clientes (desarrollo de productos, capital financiero, emprendimientos o conocimiento técnico)?	4.1 ± 0.7	2.9 ± 1.2	**
RE2	¿Qué tan cercana es su relación con sus proveedores (desarrollo de productos, capital financiero, emprendimientos o conocimiento técnico)?	4.1 ± 0.8	2.9 ± 1.2	**
RI1	¿Qué tan cercana es su relación con oficinas o instituciones de gobierno (información y acceso a nuevos mercados o asociaciones locales)?	3.0 ± 1.2	2.8 ± 1.2	
RI2	¿Qué tan cercana es su relación con trabajadores de universidades como profesores o investigadores?	2.5 ± 1.3	2.5 ± 1.2	
RI3	¿Qué tan cercana es su relación con bancos o instituciones financieras (soporte y asistencia a financiamientos para nuevas oportunidades de negocio)?	2.4 ± 1.4	2.5 ± 1.3	
RI4	¿Qué tan cercana es su relación con asociaciones, consejos o gremios de empresas?	2.3 ± 1.5	2.4 ± 1.2	

continúa...

RI5	¿Qué tan cercana es su relación con personas que tienen contacto con dueños o gerentes de otras empresas?	2.1 ± 1.4	2.4 ± 1.2	
RI6	¿Qué tan cercana es su relación con personas relacionadas a comisiones legislativas empresariales?	1.9 ± 1.2	2.1 ± 1.2	
Orientación emprendedora				
OEI1	¿Qué tan importante ha sido para usted en los últimos 5 años la innovación?	4.4 ± 1.0	3.6 ± 1.3	**
OEI2	¿Qué tan importante ha sido para usted en los últimos 5 años comercializar nuevas líneas de productos o servicios?	4.3 ± 1.0	3.7 ± 1.0	**
OEI3	¿Qué tan importante ha sido para usted en los últimos 5 años realizar cambios grandes en los productos o servicios?	4.1 ± 1.2	3.7 ± 1.0	*
OEP1	¿Qué tan importante ha sido para usted en los últimos 5 años asegurar la venta de sus cosechas antes que los otros productores?	4.3 ± 0.9	3.8 ± 1.0	**
OEP2	¿Qué tan importante ha sido para usted en los últimos 5 años introducir innovaciones (nuevos productos y/o servicios, procesos, tecnologías y técnicas administrativas) para ganarle a otros productores?	4.2 ± 1.1	3.8 ± 1.1	**
OER1	¿Qué tan importante ha sido para usted en los últimos 5 años tener una fuerte preferencia por los proyectos de alto riesgo (con oportunidades de retornos muy altos)?	3.6 ± 1.3	3.6 ± 0.8	
OER2	¿Qué tan importante ha sido para usted actuar de manera intrépida y directa para lograr los objetivos de la empresa?	4.1 ± 0.9	3.6 ± 1.0	**
OER3	¿Qué tan importante ha sido para usted en los últimos 5 años enterarse de cómo van a vender los demás productores su cosecha, con tal de que usted venda antes que ellos?	4.1 ± 0.9	3.8 ± 1.0	*

^aSe muestra la significancia de la prueba t de Student: **P < 0.01; *P < 0.05

La percepción de la importancia de formar redes de colaboración obtuvo los valores más bajos (Tabla 6), de 1.9 a 4.1, en la que los productores de Chile se diferenciaron solo en la importancia que le dan a su interacción con clientes y proveedores.

La orientación emprendedora (Tabla 6) obtuvo valores promedio que oscilaron entre 3.6 y 4.4. Adicionalmente, los agricultores de sexo masculino, con mayor educación formal (licenciatura y posgrado), manifestaron una orientación emprendedora más alta, de 4.3 puntos (Tabla 7), mientras que los agricultores sin ninguna formación académica se mantuvieron con la media más baja (3.7 puntos). En el caso de las mujeres, la orientación emprendedora más alta fue para las que tuvieron licenciatura y únicamente primaria, aunque, para los 7 casos identificados no se puede hacer

un análisis estadístico profundo que refleje diferencias significativas porque no se cuenta con el tamaño de muestra necesario.

Los productores de Chile valoraron mejor los tres constructos relacionados con su actividad agrícola, que los productores de Perú, al registrar una mayor significancia ($P \leq 0.05$) en los constructos de las tres variables, destacando la orientación emprendedora, seguida de pilares institucionales y redes de colaboración.

Modelo teórico

El modelo estructural mostró suficiente evidencia empírica para obtener intervalos de confianza y evaluar la precisión de los parámetros, ya que todos los parámetros tuvieron valores superiores a 0.2 en los efectos directos (Tabla 8), indicando que el modelo

■ **Tabla 7. Orientación emprendedora de los entrevistados de acuerdo con el sexo y el nivel educativo.**
 Table 7. Entrepreneurial orientation of the interviewees according to sex and educational level.

Nivel educativo	n	Hombres		Mujeres*	
		Media	D.E.	Media	D.E.
Ninguno	23	3.7	1.0	3.0	0.3
Primaria	36	3.8	0.9	3.8	0.0
Secundaria	60	4.0	0.7	--	--
Preparatoria	31	3.9	0.8	--	--
Licenciatura	27	4.3	1.4	3.8	0.0
Posgrado	8	4.3	0.6	--	--

*Las mujeres solo cultivaron uva.

■ **Tabla 8. Resultados del modelo estructural con PLS-SEM.**
 Table 8. Results of the structural model with PLS-SEM.

Relación Path	Coefficiente Estandarizado β	t-valor	p-valor	Decisión
H ₁ : Pilares institucionales → Redes de colaboración	0.346	4.973	0.000	Se acepta
H ₂ : Pilares institucionales → Orientación emprendedora individual	0.371	5.036	0.000	Se acepta
H ₃ : Redes de colaboración → Orientación emprendedora	0.356	6.419	0.000	Se acepta
H ₄ : Pilares institucionales → Redes de colaboración → Orientación emprendedora	0.123	4.018	0.000	Se acepta

estructural tiene relevancia predictiva (Chin, 1998).

Los pilares institucionales afectaron de manera positiva y significativa ($\beta = 0.346$, $P < 0.000$) a las redes de colaboración (Tabla 8), indicando que las impactan favorablemente en un 34.6 %. También tuvieron un impacto positivo y significativo ($\beta = 0.371$, $P < 0.000$) en la orientación emprendedora, de 37.1 %. Por su parte, las redes de colaboración impactaron favorablemente a la variable endógena orientación emprendedora ($\beta = 0.356$, $P < 0.000$) con un 35.6 %.

Existió un efecto indirecto positivo y significativo ($\beta = 0.123$, $P < 0.05$) en el rol desempe-

ñado por las redes de colaboración, en la relación existente entre los pilares institucionales y la orientación emprendedora, con un 12.3 % de impacto, lo que muestra que las redes tienen un efecto mediador y que, con base en los criterios de Zhao y col. (2010), se trata de un efecto parcial, considerado como mediación competitiva, toda vez que tanto el efecto indirecto como el efecto directo son significativos. A este tipo de mediación parcial competitiva se le ha considerado en la literatura como modelo de confusión negativa o inconsistente (MacKinnon y col., 2007; Nitzl y col., 2016).

El modelo mostró la misma tendencia al analizar independientemente la influencia de los pilares institucionales y las redes de colabo-

ración sobre la orientación emprendedora de los agricultores de Aguascalientes dedicados al cultivo de chile y de la uva (Tabla 9).

DISCUSIÓN

La orientación emprendedora, con su impacto favorable para el crecimiento y desarrollo de la actividad agrícola (Maziriri y Mapuranga, 2018), estuvo presente en los agricultores de chile y uva de Aguascalientes entrevistados (Tabla 6) y se mostró influenciada por el sexo y el mayor nivel educativo (Tabla 7).

En este estudio, los resultados mostraron que tanto los pilares institucionales como las redes de colaboración tuvieron efectos favorables sobre las capacidades emprendedoras de los agricultores encuestados. Al respecto, la literatura indica que los pilares institucionales (regulatorio, normativo y cognitivo) ejercen efectos positivos y significativos para construir la capacidad emprendedora que le permite a los campesinos explotar sus oportuni-

des de mercado (Pindado y Sánchez, 2019; Shu y col., 2019; Udimal y col., 2019). La protección legal, la legitimidad que da la sociedad y la facilidad con que se comparte el conocimiento son necesarios para favorecer las capacidades emprendedoras, puesto que, ofrecen un contexto institucional de certidumbre (Lang y Fink, 2019; Pindado y Sánchez, 2019; Shu y col., 2019). El pilar regulatorio favorece la protección, la certidumbre y la facilidad de hacer negocios, por lo que, es un aliado para arriesgar capital en nuevas oportunidades de inversión para los campesinos (Okello-Candiya-Bongomin y col., 2017). El pilar normativo construye la percepción social que se tiene sobre el actor social, por tanto, la reputación y el respeto que se tiene hacia la figura del campesino contribuye a desarrollar confianza y legitimidad a sus actividades económicas y sociales. Por su parte, el pilar cognitivo determina la gnosis del individuo con respecto al mundo y su actividad, cómo sobrellevarla y hacerla cognoscente, por

■ **Tabla 9. Resultados del modelo estructural con PLS-SEM por cultivo.**

Table 9. Results of the structural model with PLS-SEM by crop.

Relación Path	Coeficiente Estandarizado β		t-valor		p-valor		Decisión	
	Chile	Uva	Chile	Uva	Chile	Uva	Chile	Uva
H ₁ : Pilares institucionales → Redes de colaboración	0.265	0.296	3.429	2.791	0.001	0.005	Se acepta	Se acepta
H ₂ : Pilares institucionales → Orientación emprendedora individual	0.273	0.425	2.229	4.312	0.026	0.000	Se acepta	Se acepta
H ₃ : Redes de colaboración → Orientación emprendedora	0.301	0.374	3.716	4.565	0.000	0.000	Se acepta	Se acepta
H ₄ : Pilares institucionales → Redes de colaboración → Orientación emprendedora	0.080	0.110	2.742	2.354	0.006	0.000	Se acepta	Se acepta

ende, tomar decisiones adecuadas por parte de los agricultores surge de su comprensión con el mundo aprendido a partir de las estructuras sociales (Mohammed, 2020).

Los pilares institucionales mostraron también un efecto positivo y significativo sobre las redes de colaboración, lo que concuerda con la literatura, ya que los primeros permiten construir una relación estrecha entre los actores. Lang y Fink (2019) indicaron que las regulaciones proporcionan certidumbre a las relaciones establecidas, al existir una mayor protección entre las interacciones de los campesinos por parte de la ley. En este sentido, el pilar regulatorio pone limitaciones considerables en las habilidades de cómo interactuar con los demás, provocando que la estructura social se dirija hacia una mayor integración o en su defecto, incrementar su capital social. El pilar normativo, por representar la confianza, reputación y reciprocidad que tiene el agricultor con los demás actores del contexto para formar redes de colaboración sólidas y efectivas para la actividad agrícola. El pilar cognitivo permite a los campesinos establecer roles, normas compartidas, actitudes y creencias para obtener acceso a recursos (McKitterick y col., 2016).

Redes de colaboración

Las redes de colaboración ejercieron un efecto positivo y significativo sobre la orientación emprendedora, lo que concuerda con estudios previos. Las redes de colaboración son una fuente de información disponible para los actores estratégicos (Wincent y Westerberg, 2005). Según Jiang y col. (2018), las redes son valiosas para obtener acceso a recursos que, sin la colaboración, no podrían explotar. La capacidad tecnológica y la innovación se transfieren rápidamente porque el conocimiento es compartido dentro de la cadena de valor (Saint-Ville y col., 2016). Por su lado, Shu y col. (2018), señalaron la información valiosa, la celeridad de llegara acuerdos y la posibilidad de desarrollar nuevos proyectos como elementos que surgen de la colaboración cercana con otros.

Las redes comerciales que se tienen con proveedores, clientes y competidores ayudan a proteger las inversiones de los agricultores, debido a que el capital social mitiga las dificultades que presenta la industria y resuelve el aprovisionamiento de los bienes a lo largo de la cadena productiva (Flanagan y col., 2019). En este sentido, se confiere que, los agricultores que se vinculan mejor con sus clientes, consumidores y proveedores procuran mantener una perspectiva competitiva en el sector agrícola, ello debido a que se preocupan por reforzar los proyectos de valor agregado que se fortalecen con la interacción de los involucrados en la actividad agrícola (Verschoore y Adami, 2020). Los agricultores perciben a las redes institucionales valiosas para desarrollar sus ambiciones de crecimiento basándolo en innovación y mercados de exportación (McKitterick y col., 2016).

Efecto mediador de las redes de colaboración

El contexto institucional contribuyó a una mayor capacidad emprendedora, a través de las redes de colaboración que establecen los agricultores, este efecto mediador ha sido observado en estudios previos (Wincent y Westerberg, 2005; Bongomin y col., 2018). El modelo estructural propuesto mostró que los pilares institucionales ejercieron un efecto doble sobre la orientación emprendedora. En el efecto indirecto las redes de colaboración tuvieron una influencia relevante en el entorno institucional para los campesinos, lo cual es un hallazgo importante.

Los efectos mediadores de las redes de colaboración incrementan el impacto positivo que tienen los pilares institucionales a partir de la cercanía de las relaciones. Tanto las redes comerciales como las institucionales permiten que los actores se involucren con los demás, formando una relación estrecha que impulsa las capacidades de innovación, competencia y aceptación de riesgo de inversión (Fuentelsaz y González, 2015); puesto que se reduce la ambigüedad y aumenta la confianza entre los negociantes. La cooperación que se forma tiene impacto en la capacidad de innovar y generar nuevas ideas (Luu y Ngo, 2019).

El capital social, presente en las redes de colaboración, mitiga los obstáculos que surjan en el giro comercial y resuelve la provisión adecuada de los insumos y recursos para ejecutar las actividades diarias (Flanagan y col., 2019). Los vínculos con actores estratégicos como gobierno, instituciones financieras, universidades o gremios de empresas son importantes para desarrollar sus capacidades de planeación y gestión (Henke y Vanni, 2017). Sus funciones particulares son servir de agentes para solventar las deficiencias del marco institucional (Wales y col., 2016); así como, desplegar soporte en las ambiciones de desarrollar nuevos mercados (McKitterick y col., 2016).

CONCLUSIONES

El instrumento utilizado mostró validez y confiabilidad estadística, por lo que fue adaptado correctamente y puede ser empleado en estudios adicionales para este sector productivo. Los productores de Chile mostraron valores superiores en su respuesta a los indicadores de pilares institucionales, redes de colaboración y orientación emprendedora, lo que

indica que es conveniente crear un mejor sistema productivo para los agricultores de la vid en Aguascalientes. La orientación emprendedora de los campesinos, en su actividad productiva, estuvo influenciada por la formación académica y sexo de los participantes, con efecto desfavorable hacia las mujeres. Los resultados indicaron que tanto los pilares institucionales como las redes de colaboración son necesarias para desarrollar una orientación emprendedora. En general, el sector agrícola productor de Chile y uva de Aguascalientes manifestó la importancia de contar con instituciones sólidas que reflejen un marco legal y un entorno confiable, capaz de inculcar lo necesario para desempeñar una actividad agrícola competente. La colaboración existente entre los involucrados en este sector productivo, favorece su orientación emprendedora y la forma en la que el entorno institucional afecta sus actividades.

DECLARACIÓN DE INTERESES

Los autores declararon no tener conflicto de interés alguno.

REFERENCIAS

- Andati, P., Majiwa, E., Ngigi, M., Mbeche, R., and Ateka, J. (2022). Determinants of adoption of climate smart agricultural technologies among potato farmers in Kenya: Does entrepreneurial orientation play a role? *Sustainable Technology and Entrepreneurship*. 1(2): 100017.
- Barzola-Iza, C. L., Dentoni, D., and Domenico, D. (2020). How entrepreneurial orientation drives farmers' innovation differential in Ugandan coffee multi-stakeholder platforms. *Journal of Agribusiness in Developing and Emerging Economies*. 10(5): 629-650.
- Bongomin, G. O. C., Munene, J. C., Ntayi, J. M., and Malinga, C. A. (2018). Analyzing the relationship between institutional framework and financial inclusion in rural Uganda: A social network perspective. *International Journal of Emerging Markets*. 13(4): 606-630.
- Boza, S., Mora, M., Osorio, F., and Muñoz, J. (2018). Family farmers' reluctance toward incorporating into the formal economy. *Economía Agraria y Recursos Naturales*. 18(2): 75-92.
- Chin, W. W. (1998). The partial least squares approach to structural equation modelling. In Marcoulides G. A. (Ed.). *Modern Methods for Business Research*. 295(2): 295-336.
- Clark, L. A. and Watson, D. (1995). Constructing validity: Basic issues in objective scale development. *Psychological Assessment*. 7(3): 309-319.
- Covin, J. G. and Slevin, D. P. (1989). Strategic management of small firms in hostile and benign environments. *Strategic Management Journal*. 10(1): 75-87.
- Covin, J. G. and Wales, W. J. (2012). The measurement of entrepreneurial orientation. *Entrepreneurship: Theory and Practice*. 36(4): 677-702.
- Cuevas-Vargas, H., Parga-Montoya, N., and Fernández-Escobedo, R. (2019). Effects of Entrepreneurial Orientation on Business Performance: The Mediating Role of Customer Satisfaction—A Formative-Reflective Model Analysis. *SAGE Open*. 9(2): 1-14.

- Dijkstra, T. K. and Henseler, J. (2015). Consistent and asymptotically normal PLS estimators for linear structural equations. *Computational Statistics and Data Analysis*. 81: 10-23.
- Flanagan, A. C., Midgley, S. J., Stevens, P. R., and McWhirter, L. (2019). Smallholder tree-farmers and forest certification in Southeast Asia: productivity, risks and policies. *Australian Forestry*. 82(1): 18-28.
- Fornell, C. and Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *American Marketing Association*. 18(1): 39-50.
- Fuentelsaz, L. and González, C. (2015). Entrepreneurial failure through institutions and entrepreneurship quality/El fracaso emprendedor a través de las instituciones y la calidad del emprendimiento. *Universia Business Review*. 47(3): 64-81.
- Futemma, C., De-Castro, F., and Brondizio, E. S. (2020). Farmers and Social Innovations in Rural Development: Collaborative Arrangements in Eastern Brazilian Amazon. *Land Use Policy*. 99: 104999.
- Greenberg, Z., Farja, Y., and Gimmon, E. (2018). Embeddedness and growth of small businesses in rural regions. *Journal of Rural Studies*. 62: 174-182.
- Guercini, S. and Tunisini, A. (2017). Formalizing in business networks as a tool for industrial policy. *IMP Journal*. 11(1): 91-108.
- Gunawan, T., Jacob, J., and Duysters, G. (2016). Network ties and entrepreneurial orientation: Innovative performance of SMEs in a developing country. *International Entrepreneurship and Management Journal*. 12(2): 575-599.
- Hair, J. F., Sarstedt, M., Hopkins, L., and Kuppelwieser, V. G. (2014). Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM): An emerging tool in business research. *European Business Review*. 26(2): 106-121.
- Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., and Sarstedt, M. (2017). *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling* (Second edition). EUA. SAGE publications. 185 Pp.
- Henke, R. and Vanni, F. (2017). Drivers of on-farm diversification in the Italian peri-urban agriculture. *Rivista Di Economia Agraria/Italian Review of Agricultural Economics*. 72(1): 79-100.
- Henseler, J., Ringle, C. M., and Sarstedt, M. (2014). A new criterion for assessing discriminant validity in variance-based structural equation modeling. *Journal of the Academy of Marketing Science*. 43(1): 115-135.
- Jeffrey G. and Covin, D. P. S. (2018). A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior: A critique and extension. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 17(4): 5-21.
- Jiang, X., Liu, H., Fey, C., and Jiang, F. (2018). Entrepreneurial orientation, network resource acquisition, and firm performance: A network approach. *Journal of Business Research*. 87: 46-57.
- Kang, C., Hwang, Y., and Moon, J. (2016). Informatization of small-scale agribusinesses in rural areas of Korea: Perspectives from institutional theory. *Information Development*. 32(4): 1168-1182.
- Ketchen, D. J. (2013). A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling. *In Long Range Planning*. 46(1).
- Kline, R. B. (2011). *Principles and practice of structural equation modeling*. EUA: Guilford publications. 60 Pp.
- Koe, W. L. (2016). The relationship between Individual Entrepreneurial Orientation (IEO) and entrepreneurial intention. *Journal of Global Entrepreneurship Research*. 6(1): 1-11.
- Kostova, T. and Roth, K. (2002). Adoption of an organizational practice by subsidiaries of multinational corporations: Institutional and relational effects. *Academy of Management Journal*. 45(1): 215-233.
- Kostova, T., Roth, K., and Dacin, M. T. (2008). Institutional theory in the study of multinational corporations: A critique and new directions. *Academy of Management Review*. 33(4): 994-1006.
- Lang, R. and Fink, M. (2019). Rural social entrepreneurship: The role of social capital within and across institutional levels. *Journal of Rural Studies*. 70: 155-168.
- Levie, J. and Autio, E. (2011). Regulatory burden, rule of law, and entry of strategic entrepreneurs: An international panel study. *Journal of Management Studies*. 48(6): 1392-1419.
- Luu, N. and Ngo, L. V. (2019). Entrepreneurial orientation and social ties in transitional economies. *Long Range Planning*. 52(1): 103-116.
- MacKinnon, D. P., Fairchild, A. J., and Fritz, M. S. (2007). Mediation analysis. *Annual Review of Psychology*. 58: 593-614.
- Martins, I. (2016). Network usage, entrepreneurial orientation and their effectiveness on SMEs growth. *Journal of Entrepreneurship*. 25(1): 18-41.

- Maziriri, E. T. and Mapuranga, M. (2018). Modeling the nexus between entrepreneurial marketing dimensions and business growth among small and medium agro-processing enterprises in Zimbabwe. *Journal of Agribusiness and Rural Development*. 48(2): 153-163.
- McKitterick, L., Quinn, B., McAdam, R., and Dunn, A. (2016). Innovation networks and the institutional actor-producer relationship in rural areas: The context of artisan food production. *Journal of Rural Studies*. 48: 41-52.
- Miller, D. (2019). Resource-based view of the Firm, in *Encyclopedia of Management Theory, Oxford Research Encyclopedias, March*. [En línea]. Disponible en: <https://doi.org/10.1093/acrefore/9780190224851.013.4>. Fecha de consulta: 23 de mayo de 2022.
- Mohammed, E. A. (2020). Effect of institutional pillars on small and micro enterprises firm performance in Ethiopia. *International Review of Management and Marketing*. 10(2): 56-67.
- Morett-Sánchez, J. C. y Cosío-Ruiz, C. (2017). Panorama de los ejidos y comunidades agrarias en México. *Agricultura Sociedad y Desarrollo*. 14(1): 125-152.
- Nahapiet, J. and Ghoshal, S. (2009). Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. *Knowledge and Social Capital*. 23(2): 242-266.
- Naminse, E. Y. and Zhuang, J. (2018). Does farmer entrepreneurship alleviate rural poverty in China? Evidence from Guangxi province. *PLoS ONE*. 13(3): 1-18.
- Nitzl, C., Roldan, J. L., and Cepeda, G. (2016). Mediation analysis in partial least squares path modelling, Helping researchers discuss more sophisticated models. *Industrial Management and Data Systems*. 116(9): 1849-1864.
- North, D. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press. [En línea]. Disponible en: <https://www.cambridge.org/mx/academic/subjects/politics-international-relations/political-economy/institutions-institutional-change-and-economic-performance?format=PB&isbn=9780521397346>. Fecha de consulta: 15 de enero de 2014.
- Nunnally, J. C. and Bernstein, I. H. (1994). *Psychometric theory* (Third edition). EUA: McGraw-hill education. 247 Pp.
- Okello-Candiya-Bongomin, G., Mpeera-Ntayi, J., Munene, J. C., and Malinga-Akol, C. (2017). Financial intermediation and financial inclusion of poor households: Mediating role of social networks in rural Uganda. *Cogent Economics and Finance*. 5(1): 1362184.
- Pindado, E. and Sánchez, M. (2019). Growth-oriented new agricultural ventures: the role of entrepreneurial resources and capabilities under convergence forces. *European Review of Agricultural Economics*. 46(5): 800-833.
- Ringle, C. M., Wende, C. M., and Becker, J. M. (2015). *Smart PLS 3*. Boenningstedt: SmartPLS GmbH. [En línea]. Disponible en: <http://www.smartpls.com>. Fecha de consulta: 10 de agosto de 2015.
- SAGARPA/FAO, Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación/Food Alimentation Organization (2012). *Diagnóstico del sector rural y pesquero de México 2012*. *Diagnóstico del sector rural y pesquero de México 2012*. [En línea]. Disponible en: <https://www.agricultura.gob.mx/sites/default/files/sagarpa/document/2019/01/28/1608/01022019-1-diagnostico-del-sector-rural-y-pesquero.pdf>. Fecha de consulta: 2 de junio de 2019.
- Saint-Ville, A. S., Hickey, G. M., Locher, U., and Phillip, L. E. (2016). Exploring the role of social capital in influencing knowledge flows and innovation in smallholder farming communities in the Caribbean. *Food Security*. 8(3): 535-549.
- Scott, W. R. (2013). *Institutions and organizations: Ideas, interests, and identities*. EUA: Sage publications. 59 Pp.
- Shu, C., De-Clercq, D., Zhou, Y., and Liu, C. (2019). Government institutional support, entrepreneurial orientation, strategic renewal, and firm performance in transitional China. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*. 25(3): 433-456.
- Shu, R., Ren, S., and Zheng, Y. (2018). Building networks into discovery: The link between entrepreneur network capability and entrepreneurial opportunity discovery. *Journal of Business Research*. 85: 197-208.
- Susanto, P., Abdullah, N. L., and Wardi, Y. (2019). Entrepreneurial orientation: Prioritising and mapping in the context of small and medium-sized enterprises. *Polish Journal of Management Studies*. 20(1): 429-446.
- Torres-Mazuera, G. (2015). Las consecuencias ocultas de la enajenación de tierras ejidales: proliferación de disonancias normativas. *Desacatos*. (49): 150-167.
- Udimal, T. B., Jincai, Z., and Gumah, I. A. (2019).

Dynamics in rural entrepreneurship – the role of knowledge acquisition, entrepreneurial orientation, and emotional intelligence in network reliance and performance relationship. *Asia Pacific Journal of Innovation and Entrepreneurship*. 13(2): 247-262.

Urbano, D., Aparicio, S., and Audretsch, D. (2019). Twenty-five years of research on institutions, entrepreneurship, and economic growth: what has been learned? *Small Business Economics*. 53(1): 21-49.

Verschoore, J. R. and Adami, V. S. (2020). Interplay of Competition and Cooperation in Wind Farm Interorganizational Projects: Relational Approach. *Journal of Management in Engineering*. 36(1): 1-10.

Wales, W. J., Shirokova, G., Sokolova, L., and Stein, C. (2016). Entrepreneurial orientation in the emerging Russian regulatory context: The criticality of interpersonal relationships. *European Journal of International Management*. 10(3): 359-382.

Wang, E. S. T. and Juan, P. Y. (2016). Entrepreneurial orientation and service innovation on consumer response: A B&B Case. *Journal of Small Business Management*. 54(2): 532-545.

Wetzels, M., Odekerken-Schröder, G., and Van Oopjen, C (2009). Using PLS Path Modeling for Assessing Hierarchical Construct Models: Guidelines and Empirical Illustration. *MIS Quarterly*. 33(1): 177-195.

Wincent, J., Thorgren, S., and Anokhin, S. (2016). Costly ties: Social capital as a retardant of network-level entrepreneurial orientation. *Journal of Small Business Management*. 54(1): 229-243.

Wincent, J. and Westerberg, M. (2005). Personal traits of ceos, inter-firm networking and entrepreneurship in their firms: Investigating strategic sme network participants. *Journal of Developmental Entrepreneurship*. 10(3): 271-284.

Yiu, D. W., Lau, C. M., and Bruton, G. D. (2007). International venturing by emerging economy firms: The effects of firm capabilities, home country networks, and corporate entrepreneurship. *Journal of International Business Studies*. 38(4): 519-540.

Zhao, X., Lynch, J. G., and Chen, Q. (2010). Reconsidering Baron and Kenny: Myths and truths about mediation analysis. *Journal of Consumer Research*. 37(2): 197-206.