



Investigación Administrativa
ISSN: 1870-6614
ISSN: 2448-7678
ria@ipn.mx
Instituto Politécnico Nacional
México

Las prácticas de responsabilidad social empresarial en las pequeñas y medianas empresas en Jalisco y Quebec: ¿isomorfismo después del TLCAN?

Labelle, François; Navarrete Báez, Francisco

Las prácticas de responsabilidad social empresarial en las pequeñas y medianas empresas en Jalisco y Quebec: ¿isomorfismo después del TLCAN?

Investigación Administrativa, vol. 47, núm. 121, 2018

Instituto Politécnico Nacional, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=456054552002>


Las prácticas de responsabilidad social empresarial en las pequeñas y medianas empresas en Jalisco y Quebec: ¿isomorfismo después del TLCAN?

The corporate social responsibility practices in small and medium enterprises in Jalisco and Quebec: isomorphism after NAFTA?

François Labelle

Université du Québec à Trois-Rivières (UQTR), Canada

Francois.Labelle@uqtr.ca

 <http://orcid.org/0000-0002-0757-0300>

Redalyc: [http://www.redalyc.org/articulo.oa?](http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=456054552002)

id=456054552002

Francisco Navarrete Báez

Universidad del Valle de Atemajac, México

rancisco.navarrete@univa.mx

 <http://orcid.org/0000-0002-0657-9450>

RESUMEN:

El objetivo de este trabajo es cotejar la presencia de un efecto de convergencia e isomorfismo en prácticas de Responsabilidad Social Empresarial (RSE), desde lo predicho por la teoría neoinstitucionalista en PYMEs. de Jalisco, México y de Quebec, Canadá. Ambos sometidos a las mismas reglas institucionales surgidas del TLCAN. El método se basó sobre el análisis de 200 PYME localizadas en Quebec y 200 en Jalisco. Se hicieron pruebas ANOVA, sobre un instrumento de desarrollo propio, para corroborar si hay similitudes isomorfas o no de cada variable analizada. Los resultados tienden a demostrar que las PYME de Jalisco son similares a las de Quebec sobre prácticas de RSE. Por lo que se concluye, como primeros hallazgos, que las hipótesis planteadas constituyen unas simplificaciones restrictivas de la realidad para comprender el fenómeno de la influencia de los tratados entre ambos países sobre las prácticas de RSE en las PYME de cada país.

PALABRAS CLAVE: Responsabilidad Social Empresarial, Isomorfismo, TLCAN, PYME, Neoinstitucional.

ABSTRACT:

The objective of this study is to check if there is an isomorphic and convergence effect on CSR practices predicted by neo-institutionalist theory in SMEs in Jalisco, Mexico and Quebec, Canada. Both submitted to the same institutional rules arising from NAFTA. The methodology was based on 200 SMEs located at Quebec and 200 at Jalisco. ANOVA tests were performed, on an instrument of own development, to corroborate whether there are isomorphic similarities or not of each variable analyzed. The results tend to show that SMEs in Jalisco are similar to those of Quebec on CSR practices. It is concluded, as findings, that the hypotheses presented are simplifications restricting reality to understand the phenomenon of the influence of treaties between the two countries on CSR practices in SMEs in each country.

KEYWORDS: Corporate Social Responsibility, Isomorphism, NAFTA, SMEs, Neo-institutional.

INTRODUCCIÓN

El fenómeno de globalización, en particular el de los intercambios comerciales, acelerado por los acuerdos internacionales y la democratización de las herramientas de comunicación, favoreció la transferencia y el reparto de modelo de gestión y de tecnología entre los países más desarrollados y los denominados en desarrollo (Jamali y Neville, 2011). De una perspectiva institucional (DiMaggio y Powell, 1983; Scott, 1995), el establecimiento de un marco regulatorio común, de intercambios recurrentes entre socios dentro de una cadena de valor, deberían provocar un efecto de isomorfismo en las empresas sometidas a estas instituciones. En otros términos, para ser legítimos en estos universos más integrados, las empresas tienden a adoptar comportamientos semejantes a otras empresas que están sometidas a los mismos lineamientos y presiones institucionales.

Luego, por efecto de mimetismo, estos comportamientos compartidos encuentran igualmente su lugar en las empresas que no están explícita y directamente focalizadas por las instituciones en cuestión. El proceso

institucional que se despliega favorece la semejanza y la convergencia de los comportamientos y de las acciones adoptadas por las empresas. Es por esa razón que las empresas provenientes de países que participan en un acuerdo de integración de mercado regional podrían adoptar prácticas de responsabilidad social empresarial (RSE) y de desarrollo sostenible (DS) parecidas (Pasquero, 2000). Esto sucede por lo regular del lado de las grandes empresas y de las PYME que también son influenciadas por las presiones institucionales y que en unos casos participan como proveedoras de estas grandes empresas o del sector gobierno (SE, 2013, artículo 1021).

Por otro lado, esta teoría es sometida a discusión por ciertos investigadores que suponen más bien que las diferencias entre las instituciones nacionales de cada uno de los países participando en un acuerdo de integración, las diferencias de los niveles de desarrollo económico, y las diferencias culturales entre estos mismos países, incitan hacia comportamientos distintos entre las empresas de los países miembros (Hall y Soskice, 2001). Esto sería todavía más marcado en las PYME que están menos integradas en las cadenas de valor internacionales que en las grandes empresas, frecuentemente multinacionales, que dominan estos mercados. En otros términos, teniendo en cuenta el fuerte anclaje territorial reconocido (Fisher, Geenen, Jurcevic, McClintock y Davis, 2009), las PYME están estrechamente engarzadas en el espacio institucional nacional que regula las empresas y son particularmente sensibles a este marco construido sobre períodos extendidos (Steurer, Margula y Martinuzzi, 2012). Así, la divergencia de las prácticas de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) y de Desarrollo Sustentable (DS) entre las PYME de países diferentes sería más probable que su convergencia.

Es por ello que de este debate que hemos hecho, se formulan las dos preguntas siguientes:

¿Acaso el fenómeno de isomorfismo descrito por la teoría institucional operó en materia de RSE en el ámbito medioambiental y social en las PYME tanto mexicanas como canadienses, ambas integradas en el TLCAN desde mediados de los años 90s?

¿O, al contrario, y a pesar de una participación conjunta a un acuerdo de mercado integrado (TLCAN), las características nacionales distintas entre Canadá y México inducen prácticas de RSE distintas en las PYME de estos dos países? Por lo que el objetivo de esta investigación es comparar las prácticas de la RSE de las PYME urbanas quebequenses y mexicanas (Jalisco) para verificar si hubo un efecto de convergencia a partir del TLCAN en ambas regiones o un efecto de divergencia debido a las particularidades nacionales.

Para responder a estas dos preguntas, describiremos brevemente el TLCAN, definiremos lo que es la RSE y presentamos la situación que prevalecía sobre ese tema en el momento de las negociaciones alrededor de este acuerdo a mediados de los 90s. Luego, explicaremos más detalladamente las razones apoyando la hipótesis de la convergencia creciente de los comportamientos entre las PYME de ambos países. Posteriormente, justificaremos una hipótesis alternativa, a saber que habría una diferencia en los comportamientos de la RSE en las PYME de ambos países. En cuarto lugar, presentamos la metodología que nos permite comparar unas PYME de ambos lugares bajo el ángulo de las prácticas de la RSE. Más específicamente, comparamos las PYME de las ciudades de Quebec, una provincia de Canadá de siete millones de habitantes, y de las principales ciudades de Jalisco, un estado de ocho millones de habitantes de México. Los resultados son discutidos en la quinta parte. Finalmente, la conclusión permite identificar los límites de nuestro planteamiento y abrir nuevas perspectivas de investigación.

MARCO TEÓRICO

Referentes al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

TLCAN ha sido firmado el 17 de diciembre de 1992, pero entró en vigor hasta el primero de enero de 1994 (SRE, 2013). Sin embargo, las negociaciones para llegar a esta firma entre Canadá, México y los Estados

Unidos, se presentaron a finales de los años 80s (SE, 2013). De acuerdo a la Secretaría de Economía de México (2013), los principales objetivos del TLCAN son:

Eliminar las barreras comerciales entre los países miembros, de promover condiciones de competencia justa, de aumentar las oportunidades de inversión entre los países, de ofrecer una protección adecuada a los derechos de la propiedad intelectual, de establecer procedimientos eficaces para la aplicación del tratado y el reglamento de los desacuerdos, y de promover la cooperación trilateral, regional y multilateral (SE, 2013, p.10).

Desde la entrada en vigor del TLCAN, Canadá y México se volvieron más dependientes de las importaciones de los Estados Unidos. Actualmente Canadá exporta el 30 % de su producto nacional bruto (PNB), del cual más del 83 % va al mercado norteamericano, un claro incremento de la era pre-TLCAN. El caso de México es similar, más de 80 % del total de las exportaciones va hacia los Estados Unidos (SE 2013).

La RSE y el TLCAN

Para empezar, tomaremos una definición de trabajo del RSE que servirá de soporte al tema. La definición considerada la más amplia, obtenida de la norma ISO 26000 que se impone cada vez más como base fundamental sobre el tema. Basados en la Norma ISO 26000-210, la RSE es:

La responsabilidad de una organización frente a los impactos de sus decisiones y actividades sobre la sociedad y sobre el medio ambiente, traduciéndose por un comportamiento ético y transparente que contribuye al desarrollo sostenible, incluido a la salud y al bienestar de la sociedad; toma en consideración las expectativas de las partes involucradas; respeta las leyes en vigor manteniendo al mismo tiempo su coherencia con las normas internacionales de comportamientos es integrado en el conjunto de la organización y puesto en práctica en sus relaciones (ISO 26000, 2010).

Así, la RSE consiste en sostener el desarrollo sostenible a través de las acciones puestas por la empresa. Basado en el principio de desarrollo sostenible, que se interpreta como “un desarrollo que responde a las necesidades del presente sin comprometer las capacidades de las generaciones futuras a responder a las suyas” (CMED, 1989). Por consiguiente, es generalmente reconocido que, para ser sostenible, este desarrollo debe conciliar los polos económicos, sociales y medioambientales. Estos dos últimos polos nos interesarán más en este texto, ya que se añaden a los objetivos clásicos en gestión que valorizan los aspectos económicos.

Considerando esta definición, mundialmente aceptada, hay que hacer notar que las empresas mexicanas manifestaban un importante retraso en materia de RSE antes del TLCAN. Según Meyskens y Paul, “en general, la cultura de negocio mexicano no ha hecho hincapié en la RSE en el pasado” (Meyskens y Paul, 2010) Aunque las negociaciones que rodeen el TLCAN y el acuerdo como tal hayan tenido un impacto positivo observado sobre este aspecto en las empresas mexicanas (Husted y Logsdon, 1997), las diferencias permanecían presentes al principio del año 2000. De hecho, este retraso era compartido con otros países de América Latina. Es lo que observaban Haslam (2004) y el Banco Interamericano de Desarrollo [BID] (2005) “actualmente, los niveles de las actividades de RSE en América Latina en su conjunto son considerablemente más bajos que en los Estados Unidos y Canadá” (Haslam, 2004; (BID), 2005; Blasco y Zolner, 2008). Entre los países de América Latina considerados, México se situaba en el 3^o rango en la materia, detrás de Argentina y Chile, ellos mismos detrás de los Estados Unidos y Canadá (Haslam, 2004). Vives, en 2006, confirmaba este tercer lugar de México, por eso la diferencia significativa con Canadá.

Así, observando las prácticas de RSE actual (2016) de las PYME, podremos comprobar si hubo acercamiento desde una decena de años, o más bien si la diferencia entre la adopción de las prácticas de RSE por las empresas de estos países es todavía importante. Podremos verificar si hubo un efecto de isomorfismo predicho por la perspectiva de la convergencia, o el mantenimiento de las diferencias predichas por la perspectiva de la divergencia. Presentamos, como parte del análisis, los fundamentos de estas dos perspectivas.

La teoría neoinstitucional y la perspectiva de la convergencia

La perspectiva de la convergencia tiene su fuente en los escritos de los neo-institucionales (DiMaggio y Powell, 2983; Scott, 1995). La teoría neo-institucional ayuda a comprender y a explicar los lazos entre el entorno institucional y las variables organizacionales haciendo hincapié en los valores transmitidos por las instituciones (Rouleau, 2007). Las instituciones “definen lo que consideramos como aceptable o no y determinan así el marco en el cual toda acción encuentra su legitimidad [...] no concebimos nada en el vacío. Nuestro mismo razonamiento, nuestra racionalidad, son fuertemente impregnados de las instituciones que han sido definidas, propiciando así las ideas que dominan nuestro entendimiento del mundo” (Hafsi y Martinet, 2007, p.91).

Las empresas se pliegan a las expectativas transmitidas por las instituciones para asegurar su legitimidad. Es esta legitimidad adquirida que asegura la supervivencia de la mayoría de las empresas. Para obtenerla a través de las diversas instituciones que están en su entorno y para procurarse los recursos necesarios para el desarrollo de la empresa y de los empresarios y los gestores de las PYME que la conforman (Tornikoski y Newbert, 2007). Tres tipos de institución se distinguen bajo esta teoría: las instituciones reguladoras (coercitiva como las leyes y las reglas), normativas (las normas y los valores sociales) y cognitivas (los cuadros mentales, los modelos de gestión). Las instituciones son semejantes para todas las organizaciones, ya que estas últimas quieren legitimarse ante ellas; un efecto de isomorfismo se produce y las empresas sujetas a las mismas instituciones acaban por parecerse. Referente a esto, los tratados de libre comercio son portadores de valores, de prácticas, de reglas que pueden generar el efecto de isomorfismo que hemos mencionado (Pasquero, 2000). Es el caso claro del TLCAN presentado anteriormente. Por otra parte, algunos investigadores observaron este fenómeno vinculado en varios aspectos al TLCAN. Rabet (2010) observó que en el curso de los 20 últimos años, México ha emigrado hacia un modelo económico que se parece más al que prevalece en los Estados Unidos.

¿Qué ocurre más específicamente con los aspectos vinculados a la RSE? Wisner y Epstein (2006) describieron un efecto “pull and push” en materia de la RSE vinculado al TLCAN. Según los autores, las presiones de las nuevas leyes y las instancias que acompañan el acuerdo (push) y las demandas de los mercados socios más avanzados (pull) al nivel de la RSE hicieron progresar las empresas mexicanas sobre la vía de la integración de las prácticas de la RSE. Es también lo que comprobaron más recientemente Muller y Kolk (2010) que observaron que las prácticas de la RSE de las empresas mexicanas del sector del automóvil eran semejantes a las de su sede central localizada la mayoría de las veces en los Estados Unidos. En este análisis propio, es la pertenencia a una misma cadena de valor, propiciando este isomorfismo. Sin embargo, es el TLCAN que favoreció esta integración de las cadenas de producción y, por lo tanto, este intercambio de prácticas de la RSE entre filiales.

Los factores de convergencia

Desde el principio de las negociaciones rodeando al TLCAN, el desafío del medio ambiente ha formado parte de las discusiones. Canadá quiere asegurarse que las reglas mexicanas no favorecen una reubicación de las empresas canadienses en lugares menos estrictos al nivel reglamentario medioambiental (Murray, 1993).

Es en este contexto que un acuerdo paralelo sobre el medio ambiente ha acompañado el TLCAN. Este acuerdo denominado: “Acuerdo de Cooperación Ambiental de América del Norte” (ACAAN), que fue fundado y a su vez promovido por la Comisión para la Cooperación Ambiental (CCA), estipula que: “las obligaciones medioambientales de los tres países miembros, prevé mecanismos de consulta y de solución de diferencias”. La CCA, con sede permanente en Montreal, Canadá, pretende asegurar la aplicación del acuerdo que fija un conjunto de obligaciones a los tres países cuyo objetivo es: “uniformar las reglas

pretendiendo proteger el medio ambiente y promover una utilización respetuosa de los recursos naturales". Su misión se lee así:

La CCA fomenta la cooperación y la participación del público con el fin de favorecer la conservación, la protección y el mejoramiento del medio ambiente en América del Norte para el bienestar de las generaciones actuales y futuras, en el contexto de lazos económicos, comerciales y sociales cada vez más numerosos que unen Canadá, México y Estados Unidos (CCA, 2015).

Así, esta comisión, como institución reguladora, puede favorecer un efecto de isomorfismo en las empresas de los tres países ya que se trata específicamente de su objetivo. Por otro lado, esta comisión no es la única iniciativa pública que pretende realzar las normas medioambientales, particularmente las de México, para que sean comparables a las de los otros dos países miembros del TLCAN. Según Amezaga, Yan, y Cuervo (2013), el fortalecimiento de la ley sobre la divulgación obligatoria de la contaminación tóxica, la ley federal sobre medida y de divulgación de los residuos químicos tóxicos y los estándares establecidos por el gobierno mexicano favorece la integración de las dimensiones medioambientales en la gestión. A propósito de eso, Meyskens y Paul (2010) y Muller y Kolk (2010) observaron una evolución positiva de cómo han considerado los aspectos medioambientales en la gestión de las empresas mexicanas.

La teoría neoinstitucional y la perspectiva de la divergencia

Teniendo en cuenta de su fuerte anclaje territorial reconocido (Fisher et al., 2009), las PYME están estrechamente enlazadas en el espacio institucional nacional que regula las empresas y son particularmente sensibles a este marco construido sobre períodos largos (Steurer et al., 2012).

Así, la divergencia entre las PYME de países diferentes es más probable que en el propio contexto empresarial. Las prácticas en materia de la RSE reflejan el modelo de gobernanza construido históricamente según la orientación de políticas realizadas por los últimos gobiernos: "la hipótesis estricta del voluntarismo como el solo elemento distintivo de la RSE ahora es cuestionada por la idea de una RSE engastada (Moon y Vogel, 2008) dentro de instituciones nacionales (e internacionales)" (Knudsen et al., 2013).

Algunos autores distinguen los tipos de RSE bajo el ángulo de las particularidades nacionales (Alberada, Lozano y Ysa, 2007; Gond, Moon y Kang, 2011). Según estos autores, para comprender verdaderamente las elecciones en materia de prácticas de la RSE, hay que tener en cuenta una serie de elementos: las estructuras económicas, políticas e institucionales; los estilos políticos; las estructuras sociales; las visiones del papel de las empresas; los sistemas educativos y la manera que transmiten los valores compartidos; las expectativas hacia los líderes; las tradiciones históricas; etc. (Steurer, 2010).

La influencia de estas instituciones puede ser la fuente de unas "divergencias" observadas en varios países en materia de RSE (Jamali y Neville, 2011). Se trata entonces de reconocer que el corazón normativo de la RSE difiere de un continente al otro, de un país al otro y lo mismo dentro de un solo país (Blindheim, 2015). Las diferentes configuraciones y elecciones institucionales, acaban por influir sobre las prácticas de las empresas en materia de RSE. En este sentido, es probable que algunas PYME ubicadas en regiones diferentes tengan prácticas de RSE distintas.

Los factores de divergencia

Las particularidades estructurales y culturales nacionales influyen directamente las prácticas de la RSE adoptadas por las empresas. Las diferencias nacionales deben considerarse para una comparación entre las prácticas de RSE hechas por empresas de Canadá y de México. Para ilustrar estas distinciones, se pueden utilizar los datos de organismos independientes y que son ampliamente reconocidos como objetivos y rigurosos. Por ejemplo, los datos obtenidos de investigaciones realizadas por el Foro Económico Mundial,

sobre varias dimensiones económicas, las del Centro Hofstede, a propósito de la cultura nacional, y la investigación del Banco Mundial, referente a la gobernanza de los países, permiten distinguir ambos países estudiados y sostener la hipótesis de la divergencia de prácticas de RSE entre las PYME de Canadá y de México.

Desarrollado bajo la égida del Foro Económico Mundial desde el 2005, este índice presenta el nivel de competitividad de los países según 12 dimensiones necesarias para asegurar, a través de la combinación de éstos, una economía competitiva. Según el análisis hecho de los niveles alcanzados sobre el conjunto de los doce pilares, los autores del informe sitúan a Canadá en el nivel más alto y lo clasifican entre los países cuyo desarrollo es fundado sobre la innovación, mientras que México alcanza un estadio menos elevado, en transición entre un desarrollo orientado sobre la eficiencia (manufacturero) y un desarrollo orientado sobre la innovación. Canadá se clasifica así en el rango 15 y México en el rango 61 sobre los 144 países analizados. Un análisis más detallado es presentado en la tabla siguiente:

TABLA 1
Índice de competitividad global 2014-2015

	México (rango 61) Pobl. 119.5 millones PIB/capita : US\$8,543.00		Canadá (rango 15) Pobl. 36.2 millones PIB/capita : US\$43,315.70	
	Puntaje (/7)	Rango	Puntaje (/7)	Rango
Equipo de base (20 %)	4,6	69	5,7	18
Instituciones	3,4	102	5,8	14
Infraestructura	4,2	65	5,7	25
Medio ambiente macroeconómico	5,0	53	5,1	51
Salud y educación primaria	5,7	71	6,6	7
Realizador de eficiencia (50 %)	4,2	60	5,4	6
Educación superior y formación	4,0	87	5,5	18
Eficiencia del mercado de los bienes	4,2	86	5,1	15
Eficiencia del mercado de trabajo	3,7	121	5,2	7
Desarrollo de los mercados financieros	4,1	63	5,4	8
Preparación tecnológica	3,6	79	5,6	22
Tamaño del mercado	5,6	10	5,5	13
Factores de innovación y de sofisticación (30 %)	3,7	59	4,7	24
Sofisticación de las empresas	4,1	58	4,9	23
Innovación	3,3	61	4,5	22

Schwab, K. in Global Competitive Report. 2014-2015 (2016)

Un estudio más detallado de cada uno de los pilares es también presentado por el Foro Económico Mundial y revela que la presencia importante del crimen organizado, la corrupción, la falta de ética en las empresas son factores que no permiten asegurar unas instituciones eficaces, pilares de una economía competitiva. Aunado a la calidad de la educación (formación) superior inadecuada no permite ofrecer una mano de obra bien formada a las empresas.

Estos factores pueden apoyar la hipótesis de una RSE menos presente en las empresas mexicanas, ya que la ética es una parte importante de la RSE, y estos temas se tratan a menudo en la gestión de un estudiante universitario.

Las diferencias culturales según el modelo de Hofstede

Según Hofstede (1981), "la cultura es la programación colectiva del espíritu humano que distingue a los miembros de un grupo de los miembros de otro grupo". Al suscribir esta definición, estudios como la del GLOBE (House, Hages, Javidan, Dorfman y Gupta, 2004) indican que las naciones tienen una cultura homogénea y se distinguen las unas de otras. Para llegar a estos resultados, estos estudios se apoyan en la metodología desarrollada por Hofstede al principio de los años 80s y que ha sido utilizada por numerosos investigadores y especialistas.

Según Hofstede, las cinco dimensiones siguientes permiten distinguir la cultura de una nación:

1. La distancia jerárquica que indica la importancia de las desigualdades de estatus y de poder y su nivel de aceptación en un grupo; es el grado en que hay más desigualdad, en el que se presentan mayores niveles jerárquicos, o donde el grado en que los miembros de una sociedad u organización, en esta caso, aceptan que el poder está distribuido de forma desigual;

2. La tolerancia a la incertidumbre que revela la capacidad de vivir o trabajar en un contexto poco estructurado, a veces ambiguo, y que sus consecuencias son difíciles de vaticinar;

3. El nivel de individualismo que ilustra a cuál entidad las prioridades son concedidas, a saber al grupo, a la cohesión de la organización o al individuo; se refiere al grado al que las personas esperan valerse por sí mismas o, en forma paralela, comportarse como miembro de un grupo u organización.

4. La dimensión masculina que permite comprobar si los valores reconocidos como más masculinos, como el valor, la toma de riesgo, o los factores emocionales considerados como más femeninos sobresalen en un grupo;

5. La orientación a largo plazo de un grupo que se interesa a la perseverancia como valor importante de un grupo, a la valorización de los planes a largo plazo o más bien en los cumplimientos a corto plazo, muchas veces para respetar ciertas tradiciones (Hofstede, 1994).

Con base en estas dimensiones que México, Quebec y Canadá (toda la nación) son distintos, la tabla 2 lo detalla:

TABLA 2:
Comparación cultural Canadá - Quebec – México

	México	Canadá	Quebec
Distancia jerárquica	81	39	54
Individualismo	30	80	73
Masculinidad	69	52	45
Tolerancia a la incertidumbre	82	48	60
Orientación largo plazo	24	36	No disponible

Hofstede, 2015

Así, las diferencias observadas bajo el ángulo cultural entre ambos países y más particularmente entre Quebec y México sostienen igualmente la hipótesis de la divergencia de las prácticas de la RSE en las PYME de las dos regiones observadas.

Las diferencias de gobernanza según el Worldwide Governance Indicator

Los Indicadores Mundiales de Buen Gobierno (WGI Index, 2013), que consisten en seis indicadores compuestos sobre aspectos concretos de gobernabilidad, que incluyen análisis de más de 200 países desde hace más de 20 años. Esos indicadores son: a) voz y rendición de cuentas; b) estabilidad política y ausencia de

violencia / terrorismo; c) eficacia gubernamental; d) calidad regulatoria; e) estado de derecho; y f) control de la corrupción. Estos indicadores se basan en cientos de variables obtenidas de 31 fuentes de datos diferentes, la captura de las percepciones de gobierno según lo informado por los encuestados, las organizaciones no gubernamentales, proveedores de información de negocios comerciales y organizaciones del sector público de todo el mundo

El porcentaje obtenido indica el percentil en el cual se sitúa el país. Así, el 53,6 % de los 200 países clasificados por el WGI se sitúan debajo de México en términos de " Voz y responsabilidad", que es una medida de democracia, de libertad de expresión en todos los sentidos, de libre asociación y autonomía en los medios de comunicación (figura 3).

TABLA 3
WGI INDEX 2013

Items	México	Canadá
Voz e imputabilidad	53,6	95,3
Estabilidad política y ausencia de violencia	22,7	83,9
La eficacia gubernamental	63,2	97,1
Calidad y capacidad regulatoria del gobierno	67	95,2
Calidad del sistema de soporte a las leyes	35,1	94,8
Control de la corrupción	38,2	95,2

WGI Index, 2013

Según esta otra clasificación, Canadá posee un sistema de gobernanza más eficaz que México sobre el conjunto de las dimensiones observadas. Esto es todavía más aparente sobre las dimensiones que conciernen a la estabilidad política, el control de la corrupción y la calidad del sistema de soporte a las leyes. En otros términos, he aquí otra fuente que viene a sostener la idea de una probable divergencia de las prácticas de la RSE entre las PYME de Quebec y de México.

METODOLOGÍA

Recordando el contexto de este trabajo, deseamos comparar las prácticas de la RSE de las PYME urbanas quebequenses y mexicanas (Jalisco) para verificar si hubo un efecto de convergencia a partir del TLCAN, o un efecto de divergencia debido a las particularidades de cada país y precisamente en los años que van de este siglo, o si se mantiene más bien una diferencia de nivel, tal como se había observado al principio de los años 2000, entre las PYME de ambas regiones. Este es un estudio cuantitativo exploratorio transversal ya que es un tema poco abordado (Hernández, Fernández y Baptista, 2010, p. 79).

Para medir las prácticas de RSE en las PYME, hemos desarrollado nuestro propio instrumento (Labelle, Spence y Courrent, 2016; Labelle, Spence y Courrent, 2014), respetando las etapas sugeridas por Turker (2009) El cuestionario fue desarrollado a partir de 50 documentos científicos o producido por los cuerpos de expertos del tema[3]. La consulta de estos documentos condujo a una saturación teórica, hasta el punto en que identificamos todas las prácticas de RSE en el contexto de las PYME que son relevantes y están reconocidas en la literatura. Los textos consultados cubren el período comprendido entre 2002 y 2012, y representan a todos los sectores industriales y 16 países diferentes.

Esto genera un instrumento de 33 ítems, de los cuales 13 son para gestionar prácticas medioambientales, 12 para los aspectos vinculados a las prácticas de gestión de los recursos humanos y 8 para el análisis de las relaciones con la comunidad. (Ver tabla 4). Este análisis se ha observado desde estas tres dimensiones que

es frecuente en la literatura sobre el tema (Fraj-Andres, Matute-Vallejo y Rueda-Manzanares, 2012; Bos-Brouwers, 2009).

Se han levantado 200 encuestas en Quebec y otras 200 en Jalisco, México. En el primer caso utilizando un cuestionario electrónico, vía Web; en el segundo, a través de un acercamiento a los responsables de las PYME, mediante un levantamiento de información cara a cara en las instalaciones de la empresa. La elección de los métodos de recolección se hizo en función de las posibilidades ofrecidas. Cabe hacer notar que hoy en día es difícil de aplicar encuestas en línea en México, debido principalmente a la desconfianza que se tiene en la región, además que esto todavía no es una costumbre en el medio en donde se desarrolló la investigación.

La consistencia interna del constructo ha sido medida por el Alfa de Cronbach. Éste se sitúa a 0,929 para Quebec y a 0,949 para Jalisco, lo que atestigua de un excelente nivel de coherencia interna y de la fiabilidad del cuestionario utilizado.

Unidad de análisis

Se determinó estudiar las PYME, porque son más representativas en sus comunidades (Jenkins, 2004) y pues, más susceptibles de ser influenciadas por la cultura y las particularidades institucionales de los países que las grandes empresas (Amezaga et al., 2013).

La tendencia general en los resultados existentes de las comunicaciones de investigación en RSE, obtenido dentro de las grandes empresas en México, especialmente de aquellas que operan a nivel multinacional y procedentes del exterior (principalmente filiales de Estados Unidos), sugieren “una convergencia con la tendencia mundial actual hacia una mayor integración y homogeneización con las reglas y normas internacionales como un efecto de la globalización de la economía” (Amezaga et al. 2013).

Esta pertenencia a grupos mundiales amenaza con contaminar este estudio que desea verificar si el TLCAN provocó un efecto de isomorfismo y no si éste ha sido provocado por la integración de las cadenas internacionales de valor. Observando más bien a las PYME, limitaremos esta visión. Por otro lado, también escogimos centrar la atención sobre las PYME urbanas de las dos regiones, porque eran más numerosas y sobre todo más fáciles para entrar en contacto con éstas.

RESULTADOS

Presentamos ahora los resultados obtenidos en cada una de las regiones y comparamos los promedios de ambos grupos sobre cada ítem realizando un análisis utilizando la técnica de análisis de la varianza (ANOVA) que es una prueba común de estadística, que busca evaluar el efecto de dos variables independientes o más sobre una variable dependiente en estudio (Ritchey, 2001). Los datos fueron analizados utilizando el modelo lineal general usando el paquete estadístico SPSS. Estas pruebas estadísticas revelarán las prácticas para las cuales no hay diferencia entre ambos grupos (hipótesis nula) y aquellas donde se diferencian más allá de un índice atribuible al simple azar (hipótesis alternativa) (Anderson, Sweeney y Williams, 2011, p. 510).

La tabla 4 presenta los resultados ligados a las prácticas medioambientales. Observamos en esta que en 6 casos sobre 13, no hay ninguna diferencia significativa, que para otros 5 casos las diferencias son significativas y que para los dos últimos casos, se sitúan al margen del significado estadístico (bajo 0,10). Es necesario anotar por otro lado que en el caso de los ítems donde las diferencias son significativas o cerca del índice de significancia, y a excepción del primer ítem, las PYME mexicanas consiguen unas puntuaciones superiores a las PYME quebequenses. Trataremos este resultado, de un modo sorprendente, en la sección de discusión.

TABLA 4:
Las prácticas medioambientales

Países	1=Quebec			2=Jalisco			Total			P
	Promedio	N	Desviación Típica	Promedio	N	Desviación típica	Promedio	N	Desviación típica	
Clasifica sus residuos y sus desechos (recuperación de las materias: papel, plástico, vidrio y metal).	4,18	212	0,942	3,47	185	1,170	3,85	397	1,111	0,000***
Privilegia el material reutilizable, usado o procedente de materias recicladas	3,51	207	1,131	3,33	182	1,157	3,42	389	1,145	0,127
Sensibiliza y lo forma a sus empleados a la economía de energía y lo de agua	3,27	208	1,273	3,58	185	1,154	3,42	393	1,226	0,014**
Privilegia los equipos que consumen menos energía y lo agua.	3,59	202	1,165	3,52	182	1,141	3,56	384	1,153	0,511
Privilegia los vehículos o medios de transporte menos contaminante y lo optimice su red de distribución.	3,08	183	1,300	3,27	167	1,174	3,17	350	1,244	0,159
Anima y apoya a sus empleados que utilizan alternativas al coche solo para sus desplazamientos (Ex. Uso compartido del coche, transporte público, bicicleta, etc.).	2,46	198	1,350	3,20	178	1,354	2,81	376	1,401	0,000***
Contribuye a actividades de organismos implicados en la protección medioambiental.	2,44	205	1,261	2,89	181	1,345	2,65	386	1,319	0,001**
Integra criterios medioambientales en sus decisiones de compra y en la evaluación de sus proveedores.	3,04	209	1,238	3,09	176	1,228	3,06	385	1,232	0,738
Considera aspectos medioambientales en la concepción y el desarrollo de los productos o de los servicios a todas las etapas de su ciclo de vida (eco concepción y análisis del ciclo de vida).	3,11	174	1,355	3,01	175	1,311	3,06	349	1,332	0,445
Consulta sus grupos de interés (Ex. Empleados, proveedores, clientes, acreedores, etc.) para sus decisiones relativas al medio ambiente.	2,65	197	1,259	2,75	179	1,328	2,70	376	1,291	0,482
Estable indicadores que usted mide (Ex. Medida de los riesgos, de la contaminación, del consumo de energía, de los residuos, etc.).	2,02	196	1,238	2,69	177	1,356	2,34	373	1,337	0,000***
Comunica sus acciones a las partes interesadas externas (Ex. Página internet, informe, etc.).	2,14	197	1,296	2,41	175	1,382	2,26	372	1,342	0,054
Comunica sus acciones a las partes interesadas internas (Ex. Reunión con personal, intranet, Informes, etc.).	2,57	200	1,309	2,81	181	1,465	2,68	381	1,388	0,097

desarrollo propio

En cuanto a las prácticas de gestión ligadas a los recursos humanos, la tabla 5 indica que hay 6 prácticas para las cuales no hay diferencias significativas y 6 otras donde existen tales diferencias. Así como para las prácticas medioambientales, las PYME mexicanas se distinguen positivamente sobre los ítems donde las diferencias son significativas, levantando de nuevo un acontecimiento no esperado en el momento de la estructuración de esta investigación.

TABLA 5
Gestión de Recursos Humanos

Países	1=Quebec			2=Jalisco			Total			P
	Promedio	N	Desviación típica	Promedio	N	Desviación Típica	Promedio	N	Desviación típica	
Procura obtener una gran diversidad entre sus empleados (jóvenes, mayores, inmigrantes, minusválidos, en reinserción, hombres, mujeres, etc.)	3,38	195	1,089	3,68	181	1,285	3,52	376	1,195	0.015**
Organiza el trabajo teniendo en cuenta las limitaciones personales de los empleados.	3,75	212	,997	3,88	186	1,135	3,81	398	1,064	0.238
Propone algunos beneficios sociales y programas de seguros (Canadá).	3,39	200	1,513	4,07	183	1,142	3,71	383	1,389	0,000***
Organiza capacitación sobre las cuestiones de salud y de seguridad en el trabajo.	3,40	201	1,346	3,42	182	1,331	3,41	383	1,337	0.855
Incita y ayuda a los empleados que siguen capacitaciones.	3,63	205	1,128	3,75	189	1,134	3,69	394	1,131	0.327
Informa a los empleados sobre las orientaciones estratégicas de la empresa.	3,66	211	1,099	3,69	185	1,142	3,67	396	1,118	0.806
Hace participar a los empleados en la toma de decisiones.	3,27	206	1,083	3,49	188	1,190	3,37	394	1,139	0.053
Ofrece a los empleados una participación en los beneficios o al capital (ex. Bonificación, accionariado).	2,40	194	1,393	3,36	180	1,365	2,86	374	1,460	0,000***
Consulta sus grupos de interés (empleados, proveedores, clientes, acreedores, asociaciones, ONG, etc.) para sus decisiones relativas a la gestión de los recursos humanos.	2,45	202	1,115	3,15	187	1,303	2,78	389	1,258	0,000***
Ha establecido indicadores que usted mide (ex. Medidas sobre costos de capacitación, ausentismo, gestión de carrera, equidad, accidentes laborales, etc.).	2,53	202	1,234	3,05	183	1,331	2,78	385	1,305	0,000***
Comunica sus acciones a su grupo de interés externo (Ex. página internet, informe, etc.).	1,92	202	1,092	2,68	182	1,398	2,28	384	1,302	0,000***
Comunica sus acciones a las partes interesadas internas (Ex. Reunión de personal, intranet, informes etc.).	2,87	200	1,208	2,96	183	1,402	2,91	383	1,303	0.518

desarrollo propio

Finalmente, la tabla 6 presenta los resultados sobre las prácticas que conciernen las relaciones con la comunidad. A este análisis, no se encontró diferencia significativa sobre 6 de 8 prácticas encuestadas. Las dos prácticas por las cuales observamos una diferencia significativa son más planteadas por las PYME quebequenses.

TABLA 6
Las prácticas comunitarias

Países	1=Quebec			2=Jalisco			Total			P
	Promedio	N	Desviación típica	Promedio	N	Desviación típica	Promedio	N	Desviación típica	
Contribuye a actividades de organismos comunitarios, culturales y deportivos o de enseñanza (de asociaciones o de organismos públicos a carácter social, caritativo, cultural, deportivo o de enseñanza).	3,11	206	1,238	2,14	167	1,305	2,68	373	1,355	0,000***
Consulta su grupo de interés (empleados, proveedores, clientes, acreedores, asociaciones, ONG, etc.) para sus decisiones relativas al desarrollo local.	2,12	197	1,132	2,32	171	1,205	2,21	368	1,169	0,112
Ofrece períodos de prácticas profesionales contribuyendo a la formación de estudiantes	3,14	208	1,388	2,92	159	1,362	3,05	367	1,379	0,139
Favorece la creación de puestos de trabajo en su región.	3,77	198	1,063	3,69	177	1,133	3,73	375	1,096	0,462
Favorece el abastecimiento con los proveedores locales.	3,84	203	1,055	3,81	185	1,157	3,83	388	1,104	0,779
Establece indicadores que usted mide (Ex. Gastos efectuados, el tiempo dedicado, tipos de beneficiarios, etc.).	2,46	198	1,236	2,54	168	1,362	2,49	366	1,294	0,576
Comunica sus acciones a sus grupos de interés externo (Ex. Página internet, informe, etc.).	2,02	200	1,141	2,14	166	1,264	2,07	366	1,198	0,327
Comunica sus acciones a sus grupos de interés interno (Ex. Reunión con personal, el intranet, los informes etc.).	2,66	200	1,221	2,37	171	1,337	2,53	371	1,282	0,032*

desarrollo propio

ANÁLISIS Y DISCUSIÓN

Los resultados obtenidos presentan una imagen de la situación que es compleja y que no parece ir en el sentido de una u otra hipótesis planteada. Sobre los 33 ítems encuestados, 13 indican diferencias significativas ($p \leq 0,05$) entre las prácticas de la RSE en las PYME de los dos países y 20 no presentan diferencia.

Así, la hipótesis de la convergencia (ninguna diferencia) parece más aceptable que la de la divergencia. No obstante, el análisis detallado de los resultados ilustra un fenómeno no esperado. En efecto, sobre los 13 resultados significativos, 10 sugieren que las PYME mexicanas son más activas que las PYME de Quebec en términos de prácticas de la RSE. Esto es particularmente marcado para las prácticas en medio ambiente y en recursos humanos. Las PYME quebequenses adelantan a las mexicanas esencialmente sobre el aspecto de las relaciones con los grupos de interés.

Cómo interpretar estos resultados. Si todos ellos hubieran estado en la misma dirección, colocando las PYME mexicanas sistemáticamente delante de los quebequenses, se habría podido suponer un efecto de "deseabilidad social" que consiste en procurar respuestas que son percibidas por el encuestado como socialmente deseadas. Además, este fenómeno habría sido coherente con los resultados que se perfilan de los trabajos de Hofstede (tabla 2) que indican que la distancia jerárquica es mucho más grande en México que en Quebec. En un contexto de una gran distancia jerárquica, es probable que los entrevistados respondan más en el sentido que consideran deseados por los responsables de la investigación. Pero no es la situación que prevalece, ya que en 3 casos de 13, son las PYME quebequenses que obtienen las calificaciones más elevadas.

Para intentar comprender los resultados, verificamos también si otras variables vinculadas a la naturaleza de las muestras constituidas podían indicar algunas pistas para dar ciertas explicaciones. Verificamos entonces si el número de empleados, el porcentaje de empresas que trabajan como cooperativas, el año de creación, la participación en una red, la edad y el género del dirigente eran diferentes de una muestra a la otra. Presentamos los resultados de este promedio de comparaciones, realizadas también a través de una prueba de ANOVA, la tabla 7 muestra los resultados.

TABLA 7
Promedio de comparaciones de datos demográficos

Países		Empleo según mediana	% coop	año creación	% Participación Red	edad dirigente	sexo (F) % mujeres
1=Quebec	Promedio	44,101	,00	1987,43	,28	49,83	,23
	N	217	213	214	214	206	214
	Desviación típica	69,7466	,069	16,197	,450	10,430	,421
2=Jalisco	Promedio	17,619	,20	2000,30	,12	47,41	,28
	N	189	190	189	190	191	191
	Desviación típica	28,1314	,401	12,896	,327	11,828	,452
Total	Promedio	31,773	,10	1993,46	,21	48,67	,25
	N	406	403	403	404	397	405
	Desviación típica	56,0065	,296	16,065	,405	11,177	,436
p-anova =		0,000	0,000	0,000	0,000	0,030	0,216

desarrollo propio

Los resultados obtenidos en estas comparaciones suplementarias resultan totalmente significativos, a excepción del lado del género de los dirigentes. Las PYME quebequenses cuentan con más empleados que las mexicanas. Hay mucho más dirigentes de empresas cooperativas en los entrevistados mexicanos. Las PYME mexicanas son más jóvenes. Son sobre todo las PYME quebequenses quienes participan en una red. Y hay

una diferencia fina pero significativa entre las edades de los dirigentes de las PYME quebequenses (50 años) y mexicanas (47,5 años).

Sin darnos explicaciones concisas a todos los resultados obtenidos, estas figuras complementarias de resultados nos señalan algunas pistas que hay que explorar. Primero, el número de empresa cooperativa que es mucho más elevada en las PYME mexicanas puede ciertamente explicar una preocupación más marcada hacia la consideración de los trabajadores y empleados y la gestión de los recursos humanos. Por ejemplo, y en la inmensa mayoría de los casos de empresas cooperativas, los cooperantes participan al reparto de los beneficios, ya sea por desempeño o de otro modo. Participan también en la toma de decisiones, mientras que la gestión participativa es fuertemente fomentada en este tipo de organización. Entonces no es sorprendente que sobre la dimensión ligada a los recursos humanos, las PYME mexicanas pongan en marcha más práctica de desarrollo sustentable.

Por otro lado, estos mismos resultados complementarios nos enseñan que las PYME quebequenses son más antiguas (un poco más de 15 años en promedio) y están más involucradas en aspectos de redes. Esto puede sugerir que estas PYME están más vinculadas con sus grupos de interés, lo que significa una relación con los resultados obtenidos sobre la dimensión sobre los fuertes lazos con la comunidad.

Dicho esto, estos resultados adicionales escasamente nos informan sobre el progreso de las PYME mexicanas en materia medioambiental. Una parte de esta explicación se encontraría tal vez del lado de los sectores a los cuales pertenecen las PYME de ambas regiones.

La tabla 8 presenta los resultados de una prueba de Chi cuadrada (X^2), que es una prueba de hipótesis que compara la distribución observada de los datos con una distribución esperada de los mismos (Ritchey, 2001), para así comparar las frecuencias resultantes al respecto.

TABLA 8
Frecuencia de resultados por giro empresarial

		País		Total
		1=Quebec	2=Jalisco	
Primario	Sector	4	6	10
	% en el país	1,9%	3,3%	2,5%
Bienes	Sector	71	25	96
	% en el país	32,9%	13,6%	24,0%
Comercio	Sector	25	83	108
	% en el país	11,6%	45,1%	27,0%
Servicios	Sector	116	70	186
	% en el país	53,7%	38,0%	46,5%
Total	Sector	216	184	400
	% en el país	100,0%	100,0%	100,0%
Chi2 = 63 p=.000				

desarrollo propio

Las dos muestras se distinguen según el sector: el 32,9 % de la PYME quebequenses laboran en el sector de la producción de bienes (transformación), es solamente el 13,6 % para la muestra mexicana; el 11,6 % de las PYME de Quebec están presentes en el comercio mientras que son el 45,1 % de la PYME mexicanas; el 53,7 % de los encuestados quebequenses se señalan por obrar en los servicios y el 38 % le hacen en la muestra mexicana. Es decir que las actividades comerciales (de las PYME mexicanas), son más cuidadosas de

su imagen, son más sensibles a los aspectos medioambientales. Se trata allí de una nueva pista de investigación que desearíamos explorar con más rigor en una investigación futura.

CONCLUSIONES

En esta investigación hemos verificado si el efecto de convergencia sugerido por los impulsores de la teoría neo-institucional obraba cuando se trata de prácticas de responsabilidad social adoptadas por unas PYME de países participando en un acuerdo multilateral como el TLCAN. Pusimos como hipótesis alternativa el efecto de divergencia explicado por las diferencias estructurales y culturales de los países en presencia. Los datos recogidos ante las PYME quebequenses y mexicanas no nos permitieron resolver el debate, poniendo de manifiesto más bien un fenómeno, en cierta manera inesperado, a saber que las PYME mexicanas serían más proactivas en materia de RSE que las PYME quebequenses.

Este primer acercamiento nos obliga a reconsiderar las hipótesis de convergencia y de divergencia que parecen constituir simplificaciones demasiado restrictivas de la realidad, para ayudarnos a comprender el fenómeno de la influencia de los tratados políticos y económicos entre las naciones sobre las prácticas concretas de la RSE en las PYME de cada uno de los países miembros de este acuerdo. Estos determinantes están más alejados de la realidad de las PYME, y parecen tener menos influencia sobre estas últimas que unos factores como la estructura de propiedad (cooperativa o no), el sector de actividad, la participación a una red y la edad de las PYME. Futuras investigaciones permitirán analizar simultáneamente estos diversos niveles de análisis y jerarquizar los factores que las constituyen según su nivel de influencia sobre las PYME de los dos Países.

REFERENCIAS

- Alberada, Laura L.; Lozano, J. y Ysa, T. (2007). Public Policies on corporate social
- Amezaga, T. R. W., Yan, H. H. y Cuervo, A. A. V. (2013). Socially responsible corporate communications in Mexico: Evidence of the large companies by their operational levels. *International Journal of Business and Management*, 8 (10), 144-158.
- Anderson, D.; Sweeney, D. y Williams, T. (2011). *Estadística para negocios y economía*. México: Cengage Learning.
- Banco Interamericano de Desarrollo [BID] (13 de 09 de 2015). Obtenido del Argumento empresarial de la RSE: 9 casos de América Latina y el Caribe 2005. <https://publications.iadb.org/handle/11319/265?lcalattribute=en#sthash.qbSOQ5ti.dpuf>
- Blasco, M. y Zolner, M. (2010). Corporate social responsibility in Mexico and France. *Business & Society*, 49 (2), 216-251
- Blindheim, B. (2015). Institutional models of corporate social responsibility: A proposed refinement of the explicit-implicit framework. *Business & Society*, 54 (1), 52-88.
- Bos-Brouwers, H. E. (2009). Corporate Sustainability and Innovation in SMEs: Evidence of Themes and Activities in Practice. *Business Strategy and the Environment*, 1-20.
- Commission Mondiale sur l'Environnement et le Développement [CMED] (1989). *Notre avenir à tous*. Montréal: Éditions du Fleuve
- Comisión para la Cooperación Ambiental (29 de 05 de 2015). Obtenido de CCA. <http://www.cca.org/es/nuestro-trabajo/aplicacion-de-la-legislacion>
- Daft, R. L. (1983). Learning the craft of organizational research. *Academy of Management Review*, 8 (4), 539-546
- Dimaggio, P. y W. Powell (1983). The iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organisational fields. *American Sociological Review*, 48 (2), 147-160

- Fisher, K.; Geenen, J.; Jurcevic, M.; McClintock, K. y Davis, G. (2009). Applying asset-based community development as a strategy for CSR: a Canadian perspective on a win-win for stakeholders and SMEs. *Business Ethics: A European Review*, 18 (1), 66-82.
- Gond, P.; Moon, J. y Kang, N. (2011). The government of self-regulation: on the comparative dynamics of corporate social responsibility. *Economy and Society*, 40 (4), 640-671.
- Hafsi, T. y Martinet, A. (2007). Stratégie et management stratégique des Entreprises: un regard historique et critique. *Gestion, Revue internationale de Gestion*, 32 (3), 88-99.
- Hall, P. y Soskice, D. (2001). *Varieties of Capitalism: the institutional foundations of comparative advantage*. Oxford: Oxford University Press.
- Haslam, P. A. (2004). *The corporate social responsibility system in Latin America and the Caribbean*. Canada: FOCAL Ottawa.
- Hofstede, G. (1981). Culture and organizations. *International Studies of Management and Organization*, 10 (4), 15-41.
- Hernández, R.; Fernández, C. y Baptista, P. (2010). *Metodología de la investigación*. México: Mc Graw Hill.
- House, R.J., Hages, P.J., Javidan, M., Dorfman, P.W. y V. Gupta (eds) (2004). *Culture, Leadership and Organizations: The GLOBE study of 62 societies*. Thousand Oaks. London: Sage Publications, London.
- Husted, B. W. y Logsdon, J. M. (1997). The impact of NAFTA on Mexico's environmental policy. *Growth and Change*, 28 (1), 24-48
- ISO-26000 (12 de 11 de 2014). Obtenido de La Norma ISO 26000. <https://www.iso.org/obp/ui/fr/#iso:std:42546:fr>.
- Jamali, D. y Neville, B. (2011). Convergence versus divergence of CSR in developing countries: an embedded multi-layered institutional lens. *Journal of Business Ethics*, 102, 599-621.
- Jenkins, H. (2004). A critique of conventional CSR theory: an SME perspective. *Journal of General Management*, 29 (4), 37-57.
- Kaufmann, D., Kraay, A. y Mastruzzi, M. (2010). *The worldwide governance indicators: methodology and analytical issues*. Working Paper, The World Bank Development Research Group Macroeconomics and growth Team, Policy Research, 5430.
- Knudsen, J. S.; Moon, J. y Slager, R. (2013). Government Policies for Corporate Social Responsibility in Europe: A Comparative Analysis of Institutionalisation. *Policy and Politics*, 19.
- Labelle, F., Spence, M. y Courrent, J.-M.. (2016) A practice-based typology of sustainable SMEs: development of a sustainability compass. *Revue de l'Organisation Responsable*, vol. 2, no 11, p 5-23.
- Labelle, F., Spence, M. y Courrent, J.-M.. (2014) SMEs' profiles linked to sustainability : the compass of sustainability. *World Conference on Entrepreneurship, ICSB, Dublin, (11-14 juin)*
- Meyskens, M. y Paul, K. (2010). The evolution of corporate social reporting practices in Mexico. *Journal of Business Ethics*, 91, 211-227.
- Moon, J., y Vogel, D. (2008). Corporate social responsibility, government and civil society. En A. Crane, A. McWilliams, D. Matten, J. Moon, & D. Siegel (Eds.), *The Oxford handbook of corporate social responsibility* (pp. 303-323). Oxford, UK: Oxford University Press
- Muller, A. & Kolk, A. (2010). Extrinsic and intrinsic drivers of corporate social performance: evidence from foreign and domestic firms in Mexico. *Journal of Management Studies*, 47 (1), 1-26.
- Murray, W. (29 de 05 de 2015). Obtenido L'ALÉNA et l'environnement. *Direction de recherche parlementaire*, MR-116.
- Pasquero, J. (2000). Regional market integration in North America and corporate social management. *Business and Society*, 39 (1), 6-24.
- Rabet, D. (2010). Libre comercio y gobernanza del medio ambiente en México: complementariedad o contradicción? *México y la Cuenca del Pacífico*, 14 (40), 91- 117
- Ritchey, F. (2001). *Estadística para Ciencias Sociales*. México: Mc Graw Hill.

- Rouleau, L. (2007). *Théories des organisations: approches classiques, contemporaines et de l'avant-garde*. Québec : Presses de l'Université du Québec.
- Schwab, K. (2016, enero). *The global competitiveness report 2014-2015*. Documento presentado en el World Economic Forum, Ginebra, Suiza.
- Scott, R. W. (1995). *Contemporary institutional theory*. Richard W. Scott, *Institutions and organizations*. Thousand Oaks: Sage Publications.
- Secretaría de Economía de México [SE]. (10 de 12 de 2013). Obtenido del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica. <http://www.economia.gob.mx/>.
- Steurer, R. (2010). *The role of government in corporate social responsibility: characterising public policies on CSR in Europe*. *Policy Sciences*, 49 (1), 49-72.
- Steurer, R.; Margula, S. M. y Martinuzzi, A. (2012). *Public policies on CSR in Europe: Themes, instruments, and regional differences*, in Discussion paper 2-2012. Institute Forest, Environmental, and Natural Resource Policy, Universität, für Bodenkultur Wien, 28.
- Tornikoski, E. T. y S. L. Newbert (2007). *Exploring the determinants of organizational emergence: A legitimacy perspective*. *Journal of Business Venturing*, 22 (2), 311-335.
- Turker, D. (2009). *Measuring corporate social responsibility: a scale development study*. *Journal of Business Ethics*, 85 (4), 411-427.
- Vives, A. (2006). *Social and environmental responsibility in small and medium enterprises in Latin America*. *The Journal of Corporate Citizenship*, 21, 39-50.
- Wisner, P. S. y Epstein, M. J. (2005). *Push and Pull impacts of NAFTA on environmental responsiveness and performance in Mexican industry*. *Management International Review*, 45 (3), 327-347.
- Worldwide Governance Indicator [WGI] (13 de 10 de 2013). Obtenido de WGI Index. <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#home>

NOTAS

- [1] PhD. en Sciences de la Gestion. Université du Québec à Montréal. Directeur du Institut de Recherche sur les PME à Université du Québec à Trois-Rivières (UQTR). Código Orcid.org/0000-0002-0757-0300. Correo electrónico: Francois.Labelle@uqtr.ca.
- [2] Doctor en Desarrollo Organizacional y Humano por la Universidad del Valle de Atemajac (UNIVA). Profesor-Investigador en UNIVA. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores (CONACYT-SIN-1). Código Orcid.org/0000-0002-0657-9450. Correo electrónico: francisco.navarrete@univa.mx
- [3] Para los lectores interesados, la lista de los 50 textos utilizados para elaborar el cuestionario puede consultarse en el siguiente texto: Labelle, F., Spence, M. et J-M. Courrent. (2014) « SMEs' profiles linked to sustainability: the compass of sustainability ». *World Conference on Entrepreneurship*, ICSB, Dublin, (11-14 juin)

INFORMACIÓN ADICIONAL

Clasificación JEL: : M10, M14