

Fortalezas y debilidades del empresariado en España

JOAQUÍN GUZMÁN CUEVAS*

FELIPE RAFAEL CÁCERES CARRASCO**

En este artículo se presentan inicialmente un conjunto de rasgos característicos de las empresas españolas con el objeto de apoyar la tesis relativa a que en España existen notables debilidades en la iniciativa empresarial. Después se buscan explicaciones a dicha «debilidad» siguiendo un enfoque multidisciplinar en el que se consideran variables económicas, sociológicas y educativas, llegándose a la conclusión de que las razones económicas son insuficientes para comprender el fenómeno empresarial en este país y que es necesario profundizar en el estudio de variables sociológicas y culturales, que, según se desprende de diferentes investigaciones, inciden sobre la oferta y la «calidad» de los empresarios.

Palabras clave: función empresarial, emergencia empresarial, contexto económico, contexto social.

Clasificación JEL: M20, O10, Z10.

1. Introducción

Aunque en España existen aún pocas investigaciones en las que se profundice sobre las características de los empresarios y los factores que determinan su oferta, se ha señalado con frecuencia que se trata de un agente escaso, débil o que existe una palmaria carencia de lo que a menudo se ha llamado «espíritu empresarial». En algunos casos esa situación se ha atribuido fundamentalmente a factores de tipo económico, como la existencia de una menor renta *per cápita* o la escasez de recursos financieros; en otros, en cambio, se ha relacionado con determinados rasgos culturales, que no siempre se han expresado de un modo preciso y que apenas han sido objeto de contrastación empírica.

En este artículo, se sigue una perspectiva que se centra prioritariamente en la figura del «hombre-

empresario» y no sólo, como suele ser más frecuente, en la empresa. En este sentido, se pone de manifiesto, en primer lugar, que al analizar el factor empresarial español se detectan algunos aspectos bastantes conocidos que vienen a ser reflejo de debilidades importantes en el tejido empresarial y, por ende, de la propia figura del empresario. Este es un hecho que, por conocido, no deja de tener gran transcendencia si se tiene en cuenta que influye de forma directa sobre la «calidad» de la estructura productiva, afectando, por tanto, a las posibilidades de crecimiento de la propia economía española.

A continuación, centrándonos ya en el análisis del «hombre empresario», se profundiza sobre las causas que pueden ser el origen de dichas debilidades atendiendo a los factores que inciden sobre la aparición o el nacimiento de los empresarios. Para ello, se estudian un conjunto de variables de diferente naturaleza que, según se desprende de diferentes trabajos de economistas, historiadores, sociólogos y psicólogos, se encuentran asociadas al fenómeno empresarial. Se sigue, por tanto, un



COLABORACIONES

* Catedrático Departamento de Economía Aplicada I. Universidad de Sevilla.

** Departamento de Economía Aplicada I. Universidad de Sevilla.

enfoque multidisciplinar, que permite valorar, desde una perspectiva más amplia de lo que generalmente se ha hecho, los factores que explican la aparición de dichos agentes económicos y sus comportamientos.

El hecho de que en la Ciencia Económica no se cuente aún con un concepto de empresario que sea fruto de un amplio «consenso», hace necesario exponer previamente la delimitación de ese agente en que se apoya el análisis. Sin entrar a valorar las diferentes conceptualizaciones que a lo largo de la historia del pensamiento económico se han hecho del empresario, lo que nos desviaría de los propósitos que se persiguen en este trabajo, se partirá de un enfoque que, pretendiendo ser integrador de las principales aportaciones que se han realizado sobre dicho agente, concibe que la función empresarial viene delimitada por tres esferas (Guzmán, 1994, Cáceres, 2000):

1. *Esfera financiera*, que se asimila a la tradicional función capitalista y se corresponde con la propiedad formal de la empresa, por lo que en ella se sitúa lo que se conoce como «riesgo», pero exclusivamente de carácter financiero, derivado de la aportación de capital.

2. *Esfera gerencial*, que integra lo que podría denominarse faceta directiva o de gestión. Se caracteriza porque en ella se opera con datos objetivos o formalizables y con una función de producción conocida, por lo que se desenvuelve en un ambiente en el que predomina la certidumbre.

3. *Esfera impulsora*, engloba comportamientos empresariales cuya característica común es su escaso grado de objetivación o formalización (innovación, iniciativa, etcétera). A diferencia de la anterior, no puede desarrollarse a partir de una función de producción conocida ya que viene marcada en gran medida por la incertidumbre. Dentro de ella, se identifican una serie de funciones de gran trascendencia económica, como son: la innovación, la captación de oportunidades de negocio o la convivencia con la incertidumbre.

Las tres esferas anteriores suelen ser desarrolladas por una sola persona, el empresario individual, cuando se trata de empresas de reducido tamaño. Pero a medida que la unidad productiva crece van siendo asumidas por diferentes grupos

de agentes, como socios, técnicos, directivos, etcétera, que, a su vez, pueden participar en una o más esferas. Las tres son imprescindibles para que exista el empresario pero la impulsora tiene un papel primordial ya que es la que marca el grado de desarrollo que es necesario que alcancen las funciones que integran las dos restantes para que la empresa nazca, se mantenga o crezca.

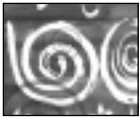
2. Algunas características relevantes del empresariado español

Un inconveniente que se presenta cuando se quieren estudiar las características del empresariado desde la perspectiva del «hombre-empresario» que anteriormente se ha señalado, es la ausencia de fuentes estadísticas que informen sobre aspectos del individuo que desarrolla la actividad empresarial, que puedan ser relevantes para el análisis. Esta carencia nos ha hecho centrar inicialmente la atención en las empresas con el objeto de intentar encontrar alguna relación entre sus características y las de los individuos que en ellas asumen la función empresarial.

2.1. Dimensión empresarial

Como es bien sabido, el tejido empresarial español se caracteriza, frente al de otros países de la UE, por mostrar una elevada presencia de microempresas (menos de diez trabajadores), y, complementariamente, por tener una menor representación las unidades productivas de mayor dimensión (más de 249 trabajadores) y de tamaño mediano y pequeño, tramos de 50-249 y 19-49 trabajadores respectivamente (Fariñas, 1999) (1). Este hecho puede resultar de gran interés si se tiene en cuenta que en los estudios sobre el empresario y la función empresarial que desde hace algunas décadas se vienen desarrollando en diferentes países, cada vez es más frecuente encontrar una clasificación de los empresarios que, utilizando la terminología anglosajona, distingue entre «entrepreneur» y «small business owner». En esos trabajos se tiende a identificar al

(1) Puede consultarse también *Enterprises in Europe, Fifth Report. Eurostat (1998)*.



COLABORACIONES

primero en empresas de dimensión superior a los diez trabajadores y al segundo como propietarios de negocios de inferior tamaño. La razón de ser de dicha clasificación obedece a que, según se desprende de diferentes investigaciones, los comportamientos empresariales relacionados con la expansión del negocio, la captación de nuevas oportunidades, la innovación o la asunción de riesgos, entre otros, se manifiestan con mayor intensidad en los «entrepreneurs». Por lo que, desde esa perspectiva, la menor presencia relativa de empresas de tamaño medio y grande en España frente a otros países de la UE, sitúa en mayor medida al empresario español en el grupo de los «small business owner», que, según lo señalado, se caracteriza por presentar una esfera impulsora más débil.

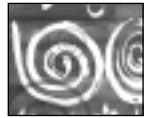
2.2. Especialización productiva

Otra característica que diferencia a la estructura productiva española de la que presenta el conjunto de la UE, es el menor peso que tienen las actividades industriales (2). Este hecho, no parece en principio que sea indicativo de una debilidad en el empresariado, pues también se manifiesta en otros países europeos o en Estados Unidos. Sin embargo, cuando se profundiza en la composición del sector industrial y de servicios se ponen de manifiesto otros rasgos diferenciales, que si parecen estar asociados a unos comportamientos empresariales que se distinguen de los que se observan en economías con mayor nivel de riqueza. Por un lado, es bien conocido que el sector industrial español muestra una mayor especialización, frente a otros países más prósperos de la UE, en actividades de demanda y contenido tecnológico bajo y medio. Dichas actividades se caracterizan, frente a las de demanda y contenido tecnológico alto, entre otros aspectos, por soportar un menor riesgo financiero en tanto que, generalmente, requieren una menor participación de bienes de capital, estar menos orientadas hacia la competencia en el exterior y realizar un esfuerzo tecnológico inferior. Se trata, por tanto, de actividades que, generalmente, necesitan un

menor desarrollo de la esfera impulsora, lo que las hace más idóneas para aquellos empresarios que son reacios a afrontar la mayor complejidad, dinamismo y riesgo que encierran las actividades de demanda y contenido tecnológico alto, aunque ello signifique un menor crecimiento para la empresa. Por otra parte, al analizar la estructura del sector terciario español, se aprecia que un rasgo común en una gran parte de las microempresas que lo constituyen es su «independencia», es decir, su falta de vínculos con la gran empresa y su desenvolvimiento, generalmente, en mercados reducidos y muy diferenciados; siendo precisamente esa elevada dosis de «aislacionismo económico», la que les permite «disfrutar» de escasa competencia nacional e internacional y, de manera muy especial, mantener la supervivencia a pesar de la poca relación con los avances tecnológicos y las exportaciones (Guzmán, 1997). Dichas características parecen ser reflejo una vez más de comportamientos empresariales que acusan una manifiesta debilidad.

2.3. La innovación

Poca duda existe en que una de las funciones empresariales por excelencia es la innovación desde que Schumpeter señalara, en su «Teoría del Desarrollo Económico», que el rasgo que define al empresario es su personalidad innovadora. En relación a España, y desde una perspectiva histórica, el profesor Tortella (1995) ha puesto de manifiesto que los empresarios españoles se han caracterizado por una escasa capacidad emprendedora y de innovación, lo que apoya con numerosos ejemplos que constituyen una amplia muestra de cómo en la mayor parte de los sectores productivos, incluidos aquellos más representativos de la economía española, las innovaciones han venido siendo introducidas por empresas procedentes del exterior. En la actualidad, dicha escasa capacidad innovadora sigue poniéndose de manifiesto al comprobar que el porcentaje sobre el PIB que representan los gastos en I+D en la economía española (0,9 por 100) se sitúa muy por debajo del que alcanza en países como Francia (2,5 por 100), Alemania (2,4 por 100) o el Reino Unido (2,2 por 100), así como en el conjunto de



COLABORACIONES

(2) *Enterprises in Europe, Fifth Report. Eurostat (1998).*

la OCDE (2,2 por 100). Como es sabido, dicho ratio viene determinado, en gran medida, por la dimensión de las empresas, más reducida en España como se ha visto, y por la participación de la administración pública; pero no dejar de ser significativo que en nuestro país menos del 50 por 100 del valor de la I+D sobre el PIB sea ejecutada por el sector privado, frente al 68,3 por 100 que alcanza dicha ejecución en conjunto de países de la OCDE (3). Ni tampoco conviene pasar por alto que la mayor parte del gasto en I+D que realizan las empresas privadas en España tiene su origen en unidades productivas controladas por el capital extranjero.

2.4. Penetración del capital extranjero

Como se ha destacado por diferentes historiadores, el capital extranjero ha jugado un importante papel en la consolidación del capitalismo en España y en el desarrollo de la actividad empresarial (Roldán et alia, 1974). Tortella (1995), apoyándose en una sólida documentación histórica, ha puesto de manifiesto que el auge que, durante gran parte del siglo XIX, tuvo la actividad empresarial en España vino promovido por la llegada de un alto volumen de inversión extranjera a sectores tan decisivos para la economía como la banca, los transportes, la minería y metalurgia, la energía, la construcción de bienes de equipo o el agroalimentario (aceite y vinos). Ese fenómeno, que para algunos autores viene explicado por la ausencia de empresarios españoles, Tortella lo considera como uno de los hechos que, junto a la permanente búsqueda de protección por parte del empresario español, pone de manifiesto que ha existido una debilidad de espíritu de empresa en España, que aún parece no haberse superado.

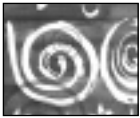
Por otro lado, si se atiende a hechos más actuales, se observa que tras la caída de la inversión exterior que se produjo durante el período de autarquía que se inició con la dictadura franquista, en los años sesenta se inició una importante recuperación, que ha seguido manteniéndose hasta la actualidad. El espectacular crecimiento que la inversión directa ha experimentado a partir

de la incorporación de España a la CEE, lo que se ha traducido en la venta de numerosas empresas al capital extranjero (Ontiveros, 1997), es una clara muestra de ese fenómeno. Así lo han reflejado diversos trabajos (Sánchez, 1998), en algunos de los cuales se ha puesto de manifiesto que el incremento en el nivel de penetración del capital extranjero, es decir, el porcentaje de valor añadido que se genera en empresas controladas por capitales procedentes del exterior, ha sido especialmente notorio en el sector de la industria manufacturera, donde ha llegado a superar el 35 por 100 (Guzmán, 1997).

Desde nuestra óptica, ese fuerte proceso de penetración del capital extranjero en las empresas operantes en la economía española, y especialmente en el sector industrial, tiene una doble lectura. Por una parte, es indudable que la inversión exterior ha hecho posible la generación de empleo directo e indirecto, así como una mayor transferencia de tecnología hacia el aparato productivo nacional; pero, de otro lado, la «política de filiación» o venta de industrias españolas a grupos extranjeros -necesaria para la supervivencia de algunas unidades productivas- parece poner de manifiesto, una vez más, ciertas debilidades en la iniciativa empresarial española, que ha optado, en muchos casos, por la cómoda situación de vivir de las rentas del capital antes que enfrentarse a las dificultades que representa competir en mercados más abiertos y dinámicos.

2.5. La iniciativa empresarial y las grandes empresas

Ya se ha señalado que otro de los rasgos que caracterizan a la estructura productiva española viene dado por la escasa presencia de grandes empresas. Este hecho se ha atribuido con frecuencia a factores de naturaleza económica, como se verá más adelante. No obstante, sin renunciar a la idea de que los factores económicos pueden haber jugado un papel relevante, cuando se observa la evolución que ha seguido el ranking de las diez mayores unidades productivas que han venido operando en España no dejan de ser significativos los dos hechos



COLABORACIONES

(3) Datos de Fundación COTEC (1999).

CUADRO 1
DISTRIBUCION PROPIETARIA DE LAS DIEZ MAYORES EMPRESAS EN ESPAÑA

1917	1930	1948	1960	1974	1990	1994	1999
Norte	M-Z-A	RENFE	RENFE	CTNE	CTNE	Repsol	Telefónica
M-Z-A	Norte	CTNE	Ensidesa	RENFE	Hidroila	CTNE	ENDESA
B.España	CHADE	CHADE	CTNE	B.Central	IBERDU	C. Inglés	REPSOL
Río Tinto	B.Traccion	Riesgos	C. Sotelo	Iberduero	RENFE	CEPSA	BBVA
Andaluces	B.España	Iberduero	Hidroila	Hidroila	Fenosa	ENDESA	Iberdrola
SGAzucar	Riesgos	CAMPESA	Iberduero	Ensidesa	ENDESA	Tabacalera	BSCH
Catalana	Asturiana	B.Hispano	CAMPESA	Banesto	FECSA	Iberdrola	C. Inglés
M-C-P	Peñarrolla	SECN	EN Bazán	B.Bilbao	Sevillana	F. Renault	Mondragón
Riesgos	CTNE	Banesto	Altos H.	FECSA	BBV	Opel E.	UE Fenosa
Zafra-H	Tánger-F	B.Bilbao	ENDESA	UE Fenosa	B.Santan	Pryca	Aceralia

Fuentes: Carrera y Tafunell (1996) y Anuarios El País y El Mundo.

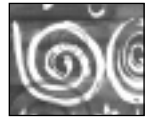
siguientes: 1) a comienzos del siglo XX la propiedad de las diez mayores empresas española, que era privada, estaba controlada totalmente, o bien con una participación significativa, por la inversión foránea en la mayor parte de los casos (Carreras y Tafunell, 1996); 2) dentro de las participadas mayoritariamente por el capital español en la actualidad, salvo en dos casos, pertenecen a sectores, que de uno u otro modo, han estado fuertemente protegidos y/o privilegiados: energía, comunicaciones y banca. Pues, como se desprende del Cuadro 1, si se exceptúa El Corte Inglés y la Corporación Mondragón, las principales empresas españolas desde 1917 han compartido alguna de las siguientes circunstancias: a) ser creadas con capital público; b) recibir el respaldo financiero de algún grupo multinacional o bancario; o c) pertenecer a alguno de los sectores de actividad que han gozado de especiales privilegios. Por tanto, en nuestra opinión, no debe rechazarse la idea de que la falta de iniciativa empresarial sea un factor que ayude a comprender la escasez de grandes empresas en España.

Hasta aquí, se han relacionado y analizado un conjunto de hechos que son reflejo de la existencia de debilidades en la iniciativa empresarial española. En el siguiente apartado se trata de encontrar las causas que pueden explicar esa debilidad del empresariado atendiendo a los factores inciden sobre su nacimiento.

3. Factores explicativos del fenómeno empresarial en España

Fuera del estricto ámbito de la economía, el fenómeno empresarial ha sido objeto de análisis

por parte de psicólogos y sociólogos, quienes, en nuestra opinión, han realizado aportaciones de gran interés sin las cuales resulta imposible abordar el estudio del fenómeno empresarial en toda su dimensión. Desde esa perspectiva multidisciplinar, puede señalarse que los factores o variables que, según se desprende de las investigaciones realizadas en el campo de la economía, de la sociología y de la psicología, son explicativas de la aparición de empresarios y de los comportamientos que éstos desarrollan se pueden agrupar en cuatro bloques que, atendiendo a su naturaleza, denominaremos: a) contexto económico, b) contexto social, c) formación y experiencia laboral y d) características personales (Cáceres, 1999). No obstante, debido que no se conoce ninguna investigación psicológica en la que se profundice sobre los rasgos psicológicos de los empresarios, en este trabajo no se aborda el estudio de las «características personales». Así, exponemos a continuación las variables que se han considerado más significativas dentro de cada uno de los tres grupos restantes y procedemos a valorar su importancia para la emergencia del empresario en España. El análisis se desarrolla desde una doble perspectiva, histórica y actual. El enfoque histórico resulta relevante en tanto que en España, la escasez de lo que con frecuencia se ha denominado «espíritu empresarial» parece haber sido una constante a lo largo de un amplio período de tiempo. Por lo que cobran gran interés las aportaciones que han realizado los especialistas de la historia económica y empresarial, pues permiten cubrir, en cierta medida, la carencia de fuentes de información directa sobre las características de dichos agentes.



COLABORACIONES

3.1. El contexto económico

Dentro del contexto económico vamos a considerar dos variables que con frecuencia han sido introducidas en los análisis de economistas y sociólogos para explicar la aparición de empresarios: 1) el «nivel de oportunidades económicas», que viene dado por las posibilidades existentes para realizar beneficios; las cuales dependen a su vez de las características que presenten los mercados de productos y de factores y de las infraestructuras existentes, y 2) la «falta de oportunidades de empleo en las organizaciones existentes», que hace referencia a la posibilidad de conseguir un puesto de trabajo por cuenta ajena y, por tanto, viene determinada en gran medida por el nivel que alcancen las tasas de desempleo.

3.1.1. El nivel de oportunidades económicas

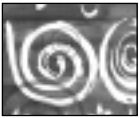
La existencia de un bajo nivel de oportunidades económicas es un argumento con el que con frecuencia se ha justificado la escasez de empresarios o de espíritu empresarial en España. Se ha señalado que la estrechez de los mercados de productos durante los siglos XVIII y XIX debido a los bajos niveles de renta per cápita que tenía la población, muy dependiente de la inestable producción agraria, supuso un retraso para la industrialización y un lastre para la aparición de empresarios, que habría de arrastrarse durante el siglo XX. Asimismo, en relación con los mercados de factores, se ha señalado la escasa dotación española de materias primas y se ha justificado la ausencia de empresarios, sobre todo de cierta dimensión, por la falta de recursos financieros. La tardía formación de los mercados de capitales y la marcada orientación de la banca hacia las operaciones de corto plazo, han sido considerados como algunos de los principales factores que limitaron las posibilidades de crecimiento de las empresas y de puesta en marcha de nuevos proyectos industriales, ante la dificultad que representaron para conseguir recursos ajenos o el elevado coste de éstos.

Por otro lado, el bajo nivel de infraestructuras existentes en España respecto a otros países europeos, acentuado por la accidentada geografía de

la Península Ibérica, ha sido con frecuencia destacado entre los factores que han dificultado el desarrollo económico del país y como un obstáculo más a tener en cuenta para explicar la debilidad del empresariado, en tanto que ha reducido el nivel de oportunidades económicas.

Finalmente, en relación con el nivel de oportunidades económicas, hay que tener en cuenta el papel que han jugado los poderes públicos debido a su capacidad para actuar sobre los mercados de productos, factores e infraestructuras. Según han señalado Comín y Martín Aceña (1996), La Revolución liberal, al realizarse bajo el influjo del «moderantismo», quedó muy influida por los terratenientes, conservando un marcado cariz intervencionista y anti-industrial. Las medidas que se tomaron durante el bienio progresista liberalizaron sólo algunos sectores, lo que desajustó los mecanismos de mercado y, aunque hubo algunos intentos posteriores de desregulación y liberalización de la economía, el proteccionismo integral volvió desde 1891. Así, la protección frente al exterior, las prácticas intervencionistas y las barreras de entrada, que en numerosas ocasiones propiciaron los empresarios ya establecidos, se convirtieron en una constante de la economía española, que se acentuó durante las dos dictaduras del siglo XX, y que, aunque fue atenuada después del Plan de Estabilización, en el período del franquismo tuvo un peso específico importante (Arruñada, 1993). Ese tipo de prácticas restrictivas de la competencia han constituido, según diferentes autores, un importante obstáculo para la emergencia empresarial en todos aquellos países en los que se han dado (Gnyawali y Fogel, 1994).

Resulta difícil negar que los hechos que brevemente se han descrito en los párrafos anteriores hayan representado un obstáculo para la emergencia empresarial y un importante condicionante para el crecimiento de las empresas españolas. Sin embargo, desde nuestra óptica, resulta aún más difícil compartir la tesis de quienes defienden que las debilidades del empresariado español pueden ser explicadas únicamente atendiendo a ese conjunto de factores económicos. No es que se dude de que, históricamente, la estrechez de los mercados de productos haya menguado el



COLABORACIONES

nivel de oportunidades económicas y, como consecuencia, desincentivado la aparición de empresarios. Sin embargo, existen razones para pensar que, pese a dichas estrecheces, en la economía española se han dado y siguen dándose oportunidades económicas que la población española no ha querido o no ha sabido explotar.

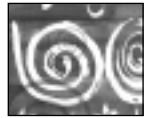
En un excelente trabajo del profesor Tortella se pone de manifiesto que durante el siglo pasado y el presente, cuando se configura el sistema capitalista español, ante la falta de iniciativa de la población autóctona para aprovechar muchas de las oportunidades de negocio existentes en la economía, fueron empresarios extranjeros los que se encargaron de explotadas. Entre los casos más significativos pueden señalarse, *en primer lugar*, el sector del transporte, donde hubo una fuerte presencia de la iniciativa francesa y belga en la construcción de las redes de ferrocarril, desempeñando los empresarios españoles sólo un papel secundario como «seguidores» de la iniciativa foránea. Algo parecido ocurrió con los transportes urbanos; fueron empresarios ingleses los que crearon las primeras compañías de tranvías en Barcelona y posteriormente, ya en el siglo XX, serían empresas extranjeras las que operaran con los sistemas de tranvías de las principales capitales de provincia españolas. *En segundo lugar*, puede destacarse el sector bancario, donde se constata una alta presencia de banqueros extranjeros, especialmente franceses, ya desde finales del siglo XVIII y principios del XIX, que crearon o intervinieron en la constitución de los principales bancos españoles. *En tercer lugar*, hay que considerar la escasa iniciativa autóctona en un sector tan emblemático como el de la industria agraria, así como el reducido dinamismo que los empresarios españoles mostraron, durante los siglos XIX y XX, frente a los extranjeros en la producción y comercialización de vinos, naranjas, productos hortofrutícolas o aceite, lo que hizo que muchas de las oportunidades económicas que se brindaban a esas producciones no fueran explotadas por empresas españolas. *Finalmente*, puede mencionarse la explotación del subsuelo español por compañías foráneas, y la introducción de otras industrias modernas, como la del gas y la electricidad, por empresarios y capitalistas extranjeros

(Tortella, 1995). Por tanto, ante tal cúmulo de hechos, resulta difícil admitir que la debilidad que históricamente ha mostrado el empresario español pueda atribuirse, exclusivamente, a la existencia de un bajo nivel de oportunidades económicas, pues éstas, como se ha visto, se dieron, el problema es que no fueron suficientemente explotadas por los empresarios nativos.

Por otro lado, en relación con el mercado de factores, la ya referida escasa dotación española de materias primas hay, cuando menos, que relativizarla. Durante el siglo XIX se desarrolló una importante actividad minera, que, como se ha señalado, estuvo en gran parte en manos del capital extranjero, así como una considerable producción agrícola que tuvo por destino la exportación, por lo que esa escasez de recursos naturales no debe haber representado un obstáculo para la emergencia empresarial hasta ya entrado el siglo XX, salvo quizás en lo que se refiere a las fuentes con potencial energético. El hecho es que, como también se ha señalado más arriba, esas oportunidades no fueron bien aprovechadas por el empresariado español, quedando en muchos casos su explotación en manos de empresas extranjeras.

Igualmente, en relación con las limitaciones que puede haber representado históricamente la escasez de recursos financieros para el desarrollo del empresariado español, pueden hacerse algunas matizaciones. Hay que considerar que la falta de capitales para la puesta en marcha de empresas industriales no puede ser ajena a la desviación hacia la compra de tierras que los poseedores de capital realizaron en el siglo XIX tras las desamortizaciones. Muchas veces se ha defendido la racionalidad económica de esas inversiones en el campo. Sin embargo, esa supuesta racionalidad económica parece concluir con la mera compra de la tierra pues, como señala Simón Segura (1989), ese capitalista no persiguió los máximos beneficios con objeto de reinvertirlos rápidamente e incrementar así el producto social, sino que «amigo del buen vivir», evitó correr riesgo alguno en sus empresas, «con lo que careció del rasgo fundamental del espíritu empresarial».

Tortella (1995) señala otro hecho que merece ser destacado en relación con la escasez de recursos financieros, como es que se sabe de numero-



COLABORACIONES

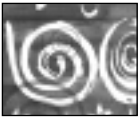
Los casos de capitalistas españoles que compraron títulos en la Bolsa de París con los que financiaban a las compañías ferroviarias francesas que operaban en España, es decir, que prefirieron financiar la iniciativa extranjera en ese sector antes que ser ellos mismos los que tomaran dicha iniciativa. Este comportamiento de algunos capitalistas españoles, si se analiza atendiendo a la delimitación de la función empresarial que se ha expuesto, obliga a situar, al menos una parte del problema, en la esfera impulsora del empresario en lugar de en la esfera financiera (carencia de recursos).

También se ha señalado que la banca española, a diferencia de la de otros países europeos, se ha caracterizado por mostrar una clara orientación hacia las operaciones de corto plazo frente a las de largo plazo. Sin duda, ese modo de operar puede haber dificultado la financiación de numerosos proyectos empresariales, pero, al margen de esas implicaciones que resultan muy evidentes, cabe preguntarse si esa forma de actuar no es una manifestación más de debilidades en la esfera impulsora del empresario español, en este caso del que actúa en el sector bancario, que ha renunciado así a asumir el mayor riesgo que conllevan las operaciones de largo plazo y, por tanto, a explotar las oportunidades de negocio asociadas a ellas. De cualquier forma, desde una perspectiva actual, el problema financiero parece haberse resuelto en gran medida, lo que se ha debido a la mayor oferta de créditos y préstamos, a la plena integración del mercado financiero español en el europeo e internacional y, también, a las numerosas ayudas a las empresas que se han venido ofreciendo en los últimos años por diferentes instituciones públicas.

Por otra parte, los factores económicos también se han utilizado para justificar la escasez de grandes empresas en la economía española. Entre las razones más importantes que se han señalado, destacan las siguientes: a) el número de grandes unidades productivas está en relación con el nivel que alcancen el PIB y la renta per-cápita (Wilkins, 1992), magnitudes más reducidas en España que en otros países en los que sí han surgido grandes marcas; b) la economía española no goza de ventajas comparativas en sectores proclives a

generar grandes empresas (Carreras y Tafunell, 1996), por lo que las exportaciones españolas han tenido denominación de origen, pero no marcas: frutas, vinos y minerales; c) algunas unidades productivas españolas que realizan exportaciones industriales, como por ejemplo las de zapatos, no son propicias para la generación de grandes empresas (Chandler, 1988); d) la estrechez de los mercados de productos favoreció el desarrollo de estrategias de diversificación de la producción en lugar del crecimiento; e) el escaso desarrollo del mercado de factores y la pobreza del medio natural; f) las dificultades en los mercados de capitales y financieros y el mayor control por las empresas extranjeras de los mercados en los que colocaban los productos obtenidos en España (vinos, aceite, minerales), así como su mejor dotación técnica, organizativa y financiera. Por otra parte, junto a los anteriores factores se han señalado otros de naturaleza institucional, como: a) el carácter moderado de la Revolución Liberal, que hizo que la política económica quedase muy marcada por los terratenientes y conservase un notable carácter intervencionista y anti-industrial; b) determinadas regulaciones que propiciaron la toma de acuerdos colusivos entre las unidades productivas; y c) los lazos familiares y personales entre grandes y pequeñas empresas, que permitieron la supervivencia de éstas (Comín y Martín Aceña, 1996 y 1997).

No se puede negar que la reducida presencia de grandes empresas en España pueda explicarse en base a los factores anteriores pero, en nuestra opinión, aquéllos no son suficientes para explicar la elevada presencia relativa, respecto a otros países europeos, de microempresas y, complementariamente, el menor porcentaje de empresas pequeñas o medianas, lo que, como se ha apuntado anteriormente, resulta indicativo de debilidades en la esfera impulsora del empresario. Se ha señalado que muchos de los factores que se han asociado con una falta de «oportunidades económicas» y, a partir de éstas, con las debilidades del empresariado español no siempre son tan evidentes a juicio de algunos investigadores, lo que ha provocado controversias en torno a esas relaciones. Además, en la actualidad, pese a que muchos de esos factores económicos con los que se ha



COLABORACIONES

asociado la histórica debilidad del empresariado español se han diluido considerablemente, siguen observándose ciertos hechos que sugieren que el problema no está resuelto, como se ha reflejado en el análisis que se ha desarrollado en el apartado anterior.

3.1.2. *La falta de oportunidades de empleo en las organizaciones existentes*

En lo que se refiere a esta otra variable del contexto económico, no existe un claro consenso sobre su importancia como factor explicativo de la emergencia empresarial. Diferentes investigaciones empíricas revelan que no siempre se encuentra significativamente asociada con la aparición de los empresarios. No obstante, en algunos casos ha mostrado una notable incidencia sobre la decisión de poner en marcha negocios propios (Blackburn y Curran, 1989). En lo que se refiere a la economía española, la escasez de datos que permitan valorar su comportamiento histórico en relación con la emergencia empresarial obliga a desarrollar el análisis limitándolo a una perspectiva bastante actual. Así, los trabajos empíricos que se han consultado ponen de manifiesto que en España las tasas de desempleo se han mostrado positivamente correlacionadas con la puesta en marcha de nuevos negocios durante las últimas décadas (Castillo, 1995; De Andrés, García y De la Fuente, 1997), habiéndose detectado una elevada incidencia de dicho factor sobre la emergencia empresarial en Andalucía (Cáceres, 1999).

Por otro lado, hay que destacar que las tasas de desempleo que se dan en la economía española, con independencia de que puedan estar influyendo positivamente sobre el número de empresarios que surgen, afectan también a otros aspectos cualitativos del agente empresarial. Recientes investigaciones han puesto de manifiesto que el tipo de motivación que empuja a los individuos a la puesta en marcha de empresas propias determina, en gran medida, sus comportamientos empresariales. Cuando las motivaciones son de tipo extrínseco, como la necesidad de escapar del desempleo, los empresarios tienden a mostrar, entre otras características, frente a los

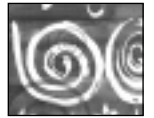
que tienen motivaciones intrínsecas -por ejemplo, el logro personal-, una menor propensión a innovar, menos orientación hacia la búsqueda de oportunidades de negocio, bajo interés por expandir su empresa y poca predisposición a convivir con la incertidumbre propia del mundo empresarial (Santos, 1998), es decir, que tienden a desarrollar la esfera impulsora sólo lo necesario para garantizar la supervivencia del negocio. Por tanto, entre este tipo de empresariado, las unidades productivas, generalmente, conservarán una dimensión reducida, se orientarán preferentemente hacia los mercados más conocidos -los locales- no desarrollarán actividades muy complejas, serán poco innovadoras, etcétera, es decir, formarán un tejido empresarial de escasa calidad.

3.2. *El contexto social*

La influencia del contexto social sobre el crecimiento económico y el empresariado ha sido objeto de atención para algunos investigadores desde hace tiempo. Por razones de espacio, no es posible analizar aquí la relevancia que para el empresariado español han tenido cada uno de los factores sociales que se han considerado asociados al fenómeno empresarial. Por lo que sólo se han seleccionado algunos sobre los que existe un alto grado «consenso» en relación a su importancia para que surjan empresarios: 1) el grado de consideración o legitimación social del empresario, 2) los valores culturales dominantes y 3) las redes.

3.2.1. *El grado de consideración o legitimación social del empresario*

El grado de consideración social del empresario constituye uno de los factores sobre los que las investigaciones sociológicas han mostrado mayor acuerdo al valorar su importancia para la emergencia empresarial. Se ha afirmado que cuando las actividades empresariales gozan de una alta consideración social se estimula la aparición de empresarios y el desarrollo de las funciones de la «esfera impulsora», que son en las que en definitiva radica el «espíritu empresarial». En cambio, una baja legitimación social hace que



COLABORACIONES

disminuya la orientación de los individuos hacia la puesta en marcha de negocios propios y desincentiva el desarrollo de dichas funciones.

Desde una perspectiva histórica, se ha puesto de manifiesto que en España, la herencia cultural del Antiguo Régimen, que se caracterizó por su profundo prejuicio, de origen aristocrático, contra el trabajo manual, estuvo muy presente durante el siglo XVIII, lo que afectó negativamente al desarrollo de la industria y del comercio. Menos claro parece, en cambio, el grado en que esa mentalidad se mantuvo durante el siglo XIX pero se ha señalado que dado que había existido durante muchos siglos y que el prestigio social de la nobleza siguió siendo grande, es poco probable que hubiera desaparecido (Tortella, 1995).

Es muy posible que esa baja valoración de las actividades empresariales haya representado a lo largo de la historia española un escaso incentivo para la aparición de empresarios y haya contribuido a su vez a orientar a los individuos con más iniciativa hacia actividades menos productivas, como el clero o el ejército, que gozaron de una mayor valoración social. No obstante, dicha mentalidad fue desapareciendo a lo largo del siglo XX, en el que la figura del empresario pasó a estar deslegitimada, en algunos grupos sociales, tras el auge que tomaron las ideas procedentes de la filosofía marxista, que asimilaban al agente empresarial con el explotador. Los cambios en la economía y la sociedad española que se han dado en las últimas décadas hacen difícil creer que dicha visión del empresario se siga manteniendo en la actualidad (Torrero, 1989). Sin embargo, recientes trabajos empíricos siguen poniendo de manifiesto que el empresario goza de menor consideración social, sobre todo en algunas regiones españolas, que otros profesionales, como el médico, el abogado, etcétera (Cáceres, 1999).

3.2.2. *Los valores culturales dominantes*

La cultura, ha sido considerada, sobre todo por psicólogos y sociólogos, un factor de gran trascendencia para la aparición y el aprendizaje del empresario, en el sentido de que crea un marco en el que se desarrollan actividades y se

establecen estándares que afectan a la actitud que mantienen los individuos hacia el empresario (Spilling, 1991). En este sentido, los tres valores culturales que se relacionan a continuación son quizás los que han sido objeto de mayor tratamiento por parte de los investigadores que han analizado el fenómeno empresarial desde una perspectiva que va más allá de la estrictamente económica: a) grado de aversión a la incertidumbre, b) motivación de logro y c) nivel de confianza mutua.

a) El grado de aversión a la incertidumbre

El grado de aversión a la incertidumbre se asocia negativamente con la emergencia empresarial. Las referencias históricas que se han hecho anteriormente en relación con las características de las empresas españolas bien pueden servir para apoyar la idea de que tradicionalmente los empresarios se han mostrado bastante contrarios a la asunción de riesgos, como se ha afirmado con frecuencia en estudios que han analizado la función empresarial en España. Un trabajo del «European Observatory» (1996), en el que se muestra un índice de aversión a la incertidumbre calculado para diferentes países del mundo, puede servir para corroborar esa afirmación al permitir observar que dicha aversión es superior en España, a la que se da en la mayor parte de los países de la UE y a la de Estados Unidos (Cuadro 2). No deja de ser significativo que sean precisamente Portugal y Grecia los únicos países que superan a España en la mayor aversión a la incertidumbre.

En base a esas observaciones, el grado de aversión a la incertidumbre entre la población española quizás pueda haber constituido un factor que haya desincentivado la emergencia empresarial, o la explotación, por las empresas ya constituidas, de oportunidades de negocio que requerían afrontar ciertos niveles de riesgo. Se trata, por tanto, de un rasgo cultural que incide negativamente sobre el desarrollo de la esfera impulsora del empresario pues, como se ha señalado al principio, una de las funciones que integran ésta es precisamente la asunción de incertidumbre.



COLABORACIONES

CUADRO 2 INDICE DE AVERSION A LA INCERTIDUMBRE	
País	Índice de aversión a la incertidumbre
Alemania.....	65
España.....	86
Dinamarca.....	23
Grecia.....	112
Italia.....	75
Portugal.....	104
Reino Unido.....	35
Estados Unidos.....	46

Fuente: *The European Observatory, 1996.*

b) La motivación de logro

Dicha motivación, puede ser entendida como la necesidad que un individuo tiene de realizar bien las tareas de las que se ocupa; no tanto para obtener una recompensa económica, un reconocimiento o prestigio social, como para alcanzar un sentimiento interno de logro personal. McClelland (1961), en su obra titulada «The Achieving Society», puso de manifiesto que existe una correlación positiva entre el grado con que dicha motivación se ha presentado en los individuos de diferentes países, en distintos momentos de su historia, y el progreso económico que han alcanzado, siendo el nexo de conexión entre una y otro el empresario. Pese a que el trabajo de McClelland ha sido objeto de duras críticas, ello no ha impedido que la «motivación de logro» se haya convertido en uno de los factores sobre los que existe un amplio consenso en relación a su relevancia para comprender el fenómeno empresarial.

La importancia de la motivación de logro radica, no sólo en que puede favorecer la emergencia empresarial, sino también en que aparece asociada a un conjunto de comportamientos que se identifican con cualidades positivas del empresario, como: la asunción de riesgos (4), la dedicación al trabajo, la planificación, la iniciativa, etcétera, es decir, en comportamientos que se localizan en la esfera impulsora del empresario. Por tanto, se trata de un factor que, como el grado de aversión a la incertidumbre, contribuye al desarrollo de las funciones de la «esfera impulsora» del empresario.

(4) Dicha asunción de riesgos se refiere exclusivamente al empresariado, que, según han puesto de manifiesto diferentes investigaciones, se caracteriza por asumir riesgos moderados. En cambio, la «aversión a la incertidumbre», que se ha tratado en el punto anterior, hace referencia a la actitud de la población en general frente al riesgo.

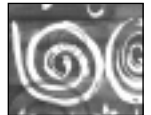
De hecho, diferentes investigaciones han puesto de manifiesto que existe una relación estadísticamente significativa entre el ritmo de crecimiento de las unidades productivas y el nivel de motivación de logro de sus empresarios (Blackburn y Curran, 1989).

En relación con la sociedad española, diferentes trabajos han detectado una escasa motivación de logro entre rasgos que caracterizan al empresario. Pero quizás, una apreciación más objetiva y actual sobre el conjunto de la población pueda obtenerse a partir de los resultados de un estudio de Ronald Inglehart (1997) en el que se analizan valores culturales de cuarenta y tres sociedades diferentes, poniéndose de manifiesto que la puntuación media que obtiene España en un índice de motivación económica para el logro es de la más bajas de Europa, encontrándose por detrás de países como Alemania, Francia, Gran Bretaña, Checoslovaquia, Reino Unido, Hungría, Polonia, Italia, Países Bajos, etcétera.

c) Nivel de confianza mutua

El nivel de confianza mutua viene dado por el grado en que los individuos de una sociedad confían en sus semejantes para llevar a cabo proyectos comunes. Es otro de los valores culturales a los que se le viene atribuyendo una importancia creciente por su relación con la prosperidad económica y la dimensión de las empresas. Francis Fukuyama (1995) ha desarrollado un profundo estudio sobre la relevancia que dicho factor tiene para el crecimiento económico en el que defiende la idea de que las organizaciones empresariales de gran dimensión y flexibles surgen en las sociedades en las que es elevado el grado de confianza mutua. Desde ese enfoque, el crecimiento empresarial, la asunción de mayores riesgos, la búsqueda de nuevas oportunidades, la innovación, la investigación y el desarrollo, todas ellas funciones que, por otra parte, se identifican con la «esfera impulsora» del empresario, difícilmente podrán desarrollarse en muchos casos si no se cuenta con la colaboración de un conjunto de personas o entidades.

Fukuyama, resalta la importancia que para el crecimiento económico tienen las organiza-



COLABORACIONES

ciones intermedias entre la familia y el Estado y, aunque no realiza un análisis en profundidad sobre el caso particular de la sociedad española, sitúa a España entre los países que, junto al Sur de Italia, la mayor parte de Latinoamérica y la antigua Unión Soviética, poseen una fuerte estructura familiar y una gran presencia del Estado en la vida diaria de los ciudadanos, a la vez que una notable debilidad de asociaciones intermedias dentro del conjunto de la sociedad civil. En el mismo sentido, pero poniendo mayor énfasis en el excesivo individualismo del español medio, Lawrence Harrison (1992) ha afirmado que en España existe un «estrecho radio de confianza y de centralidad en torno a la familia que excluye a grupos sociales más amplios». El retraso con que las sociedades anónimas se desarrollaron en España y el menor grado de asociacionismo que sigue dándose en la actualidad frente a otros países europeos, no parecen, desde esa perspectiva, fenómenos que deban analizarse al margen de ese valor cultural.



COLABORACIONES

3.2.3. Las redes

En relación con el factor redes, que en los últimos años ha sido objeto de análisis en numerosas publicaciones sobre el empresariado, se ha destacado la necesidad de que el individuo tenga acceso a un sistema de apoyos y contactos, que lo conecten con una estructura más ancha en el mundo de los negocios y del trabajo, para que pueda emerger como empresario. Las redes pueden ser de muy diverso tipo: familiares, personales, comerciales, profesionales, de I+D, tecnológicas, etcétera.

La importancia de las redes para la aparición de empresarios se ve reflejada en la alta presencia de empresas familiares en algunas economías, lo que pone de manifiesto el papel que juega la familia como red de apoyo al empresario, y en la alta tasa de natalidad empresarial que se alcanza en las llamadas «áreas empresariales» o en los «distritos industriales», donde el contacto con gran parte de los agentes externos con los que la empresa necesita relacionarse es, generalmente, más fácil.

En lo que se refiere a España, el excesivo peso de la familia (Guzmán et alia, 1995), junto a la débil «confianza mutua, hace que se vea obstaculizada en gran medida el crecimiento empresarial con la incorporación de nuevos socios y gestores externos más allá del núcleo familiar.

Por otro lado, la importancia de las «áreas empresariales» o de los «distritos industriales» para el fomento de la actividad empresarial radica, entre otros aspectos, en que en ellos resulta más fácil la subcontratación de bienes y servicios, la incorporación mano de obra cualificada, el transporte, las relaciones entre productores y demandantes y, en general, la obtención de las llamadas economías de aglomeración. En España, como en tantos países europeos, una gran parte de la producción industrial se ha venido organizando en torno a dichos sistemas productivos. Sin embargo, a diferencia de lo que ocurre en otras economías más prósperas, apenas existen lo que estrictamente se llaman «distritos industriales», pues resulta frecuente encontrar áreas empresariales en las que observa una presencia muy elevada de pequeñas empresas y microempresas, con bajo o nulo nivel de integración vertical y sin apenas conexión productiva entre si. Como señala Juan José Castillo (1995) se aprecian notables diferencias entre los distintos sistemas de pymes, detectándose en éstos un hecho que puede ser muy significativo: la existencia de sistemas de pequeñas y medianas empresas considerablemente alejados de la idea de «distrito industrial marshalliano», con una producción muy dispersa y con diferentes barreras de información.

Por tanto, aunque el factor redes juega un importante papel en la emergencia del empresario español, como refleja el hecho de que la gran mayoría de los empresarios surjan teniendo ya algún tipo de relación con clientes, proveedores y otros agentes externos a la empresa (Cáceres, 1999), también en este ámbito se detectan ciertas características que parecen revelar que no siempre se aprovechan las posibilidades que las redes ofrecen para el desarrollo de las empresas (innovación, incorporación de nuevas tecnologías, realización de proyectos comunes) y el surgimiento de nuevos empresarios.

4. Formación y experiencia laboral

Aunque algunos investigadores han mantenido que la oferta de capacidad empresarial aumenta inconfundiblemente con la escolarización adicional (Schultz, 1985), no dejan de producirse algunas controversias en torno esa tesis. Sin embargo, existe bastante más acuerdo en torno a idea de que la importancia de la formación en el empresario crece con el nivel de desarrollo económico pues, si en los primeros momentos en los que se inició la industrialización el nivel educativo pudo ser un factor de poca relevancia, debido a la escasa complejidad de la gestión empresarial, posteriormente su importancia se ha ido incrementando en la medida en que las sociedades se iban desarrollando y las organizaciones empresariales alcanzaban mayor dimensión. Por todo ello, en los países que progresan el nivel de instrucción se ha convertido en un recurso imprescindible para que la «esfera gerencial» de la función empresarial no limite las posibilidades de creación y desarrollo de las unidades productivas.

Algunos de los investigadores que conciben que la educación juega un importante papel en la emergencia empresarial, se han preguntado qué tipo de formación es la que más despierta en el individuo el desarrollo de las actitudes y comportamientos que se esperan del empresario. En respuesta a esa cuestión, se han elaborado diferentes propuestas metodológicas y de contenidos que, a diferencia de las que contempla la formación general o standard, van orientadas a lograr que los individuos adquieran, además, una formación específica, más difícil de formalizar y que está estrechamente relacionada con las actitudes frente al riesgo, la innovación, la captación de oportunidades de negocio, etcétera (Gibb, 1994), es decir, con el desarrollo de la esfera impulsora del empresario, sin que ello signifique que no se transmitan también conocimientos que posibiliten la mejora de la «esfera gerencial».

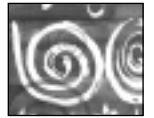
Junto a los dos tipos de formación anteriores cabe señalar un tercero: la experiencia laboral previa en un puesto de trabajo por cuenta ajena. Diferentes investigaciones han puesto de manifiesto que la experiencia profesional, en tanto que permite aprender conocimientos, procedimientos y comportamientos empresariales desde la práctica

diaria en las empresas, constituye un importante estímulo para que muchos individuos se lancen hacia la creación de actividades empresariales propias (Birley y Westhead, 1992). El hecho de que con este tipo de aprendizaje se adquieran, tanto conocimientos formalizables como no formalizables, es indicativo de que afecta al desarrollo de las esferas «gerencial» e «impulsora» de la función empresarial. De todo lo anterior se deduce que dentro de éste área de influencias en la emergencia empresarial se pueden distinguir tres factores o variables: formación standard, formación específica para empresarios y experiencia laboral previa.

En relación a España, la formación específica para empresarios, que ha crecido bastante en otros países en las últimas décadas, tiene aún muy poca presencia en la oferta educativa. No obstante, el hecho de que se trate precisamente de un tipo de formación bastante reciente en todos los países en que se imparte, pone de manifiesto que la debilidad que históricamente ha venido presentando el empresariado español no puede ser explicada en base a ese factor.

Mayor importancia puede atribuirse, desde una perspectiva histórica, a la formación standard. Los menores niveles educativos que se han dado en España, frente a otros países más prósperos de Europa, y la decadencia de sus universidades durante siglos, de la que no empezará a salir hasta las reformas del XIX, se han relacionado por diferentes historiadores con el atraso económico español. Desde esa perspectiva, la menor oferta de conocimiento puede haber limitado las posibilidades de desarrollo de la esfera gerencial del empresario. Sin embargo, como es sabido, en la actualidad el nivel educativo de la población española se aproxima considerablemente a la media de los países de la UE, por lo que no parece que ese factor deba representar un obstáculo importante para la emergencia de un empresariado de calidad. De hecho, según la EPA, ha mejorado sensiblemente la formación de los empleadores españoles en los últimos quince años.

Finalmente, en lo que se refiere a la experiencia laboral previa, hay estudios que muestran que es un factor de gran importancia para la aparición de empresarios (Cáceres, 1999). No obstante, dada



COLABORACIONES

la escasa presencia que históricamente han tenido en España las grandes empresas y la débil relación universidad-ámbito empresarial, es probable que hayan existido mayores limitaciones que en otros países para desarrollar experiencias de gestión y conocimientos empíricos de los sectores, lo cual, según se ha señalado, pueden constituir un importante acicate para el desarrollo las esferas gerencial e impulsora de la función empresarial. Ahí puede radicar quizás, una de las claves de la escasa propensión hacia la empresarialidad por parte de los jóvenes universitarios españoles.

5. Conclusiones

A partir de las características que presentan las empresas españolas se ha tratado de poner de manifiesto que en el empresariado español se dan muestras de debilidades que se localizan en lo que hemos llamado esfera impulsora de la función empresarial. A continuación, se ha seleccionado un conjunto de variables que diferentes economistas, sociólogos y psicólogos han considerado que son explicativas del fenómeno empresarial y hemos procedido a su análisis para el caso español agrupándolas en tres bloques: contexto económico, contexto social y formación y experiencia laboral. Dicho análisis ha permitido apreciar que los factores económicos e institucionales no son los únicos que cabe considerar para acercarse a comprender la emergencia empresarial en España. Frente a la tesis de que el bajo «nivel de oportunidades económicas» es el responsable en gran medida de la falta de empresarios en España surgen importantes controversias derivadas de la hipótesis de que dichas oportunidades existieron pero no fueron aprovechadas. El análisis de la variable «falta de oportunidades de empleo en las organizaciones existentes», inclina a pensar que esta variable incide considerablemente en la fuerte presencia de microempresas en España.

Por otro lado, el análisis sobre las variables del «contexto social» ha permitido detectar que en España el menor grado de reconocimiento social de que disfrutaban las actividades empresariales frente a otras profesiones y la presencia de determinados valores culturales, pueden constituir un desincentivo para la emergencia empresarial y, en

algunos casos, para el desarrollo de las funciones de la esfera impulsora del empresario. Asimismo, se ha puesto de manifiesto que en las áreas empresariales o sistemas productivos locales de nuestro país no siempre se articulan las redes empresariales de modo que puedan explotarse todas las ventajas que se han atribuido a los distritos industriales de cara a la aparición de nuevos empresarios y a potenciar sus comportamientos dinamizadores (innovación, incorporación de nuevas tecnologías, puesta en marcha de proyectos comunes, etcétera).

Según el análisis sobre las variables que forman el bloque «formación y experiencia laboral» no parece que en la actualidad dichas variables puedan estar incidiendo negativamente sobre la emergencia empresarial, salvo las consecuencias que a estos efectos pueda tener la escasa relación universidad-empresa. Los avances que ha experimentado la educación en España hacen pensar que los obstáculos que en otros tiempos se pudieron presentar para el desarrollo de la esfera gerencial del empresariado han sido, en gran medida, superados. Finalmente, algo parecido puede decirse en relación con la esfera financiera, que si bien en el pasado pudo encontrar importantes dificultades para ser desarrollada debido a las limitaciones existentes para obtener financiación, hoy día, dada la amplia gama de mecanismos de financiación y las ayudas económicas que se ofrecen por diferentes instituciones públicas, cuenta con muchas más posibilidades.

A tenor de todo lo anterior parece suficientemente claro que el empresariado español sigue presentando debilidades importantes que se localizan en gran medida en su esfera impulsora y que los factores económicos no son suficiente para explicar éstas, por lo que se hace necesario seguir profundizando en el conocimiento de las relaciones existentes entre el contexto social y el fenómeno empresarial como el camino más adecuado para rasgar el grueso velo que impide ver con claridad la compleja naturaleza del empresario y sus determinantes en nuestro país.

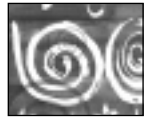
Bibliografía

1. ARRUÑADA SANCHEZ, B. (1993): *Una explicación contractual del fracaso de la empresa española*, Madrid, FIES, documento de trabajo número 94.



COLABORACIONES

2. BIRLEY, S. y WESTHEAD, P. (1992): «A comparison of new firms in assisted and non-assisted areas in Great Britain»; *Entrepreneurship and Regional Development*, número 4, volumen 4, páginas 12-25, USA.
3. BLACKBURN, R. y CURRAN, J. (1989): *The future of small firm: attitudes of young people to entrepreneurship*, 12th UK Small firm policy and research conference, Londres, Thames Polytechnic.
4. CACERES, F. R. (1999): *Función empresarial y emergencia empresarial. Un análisis empírico sobre los factores económicos y socio-institucionales que explican la aparición de empresarios en Andalucía Occidental*, Tesis Doctoral, Universidad de Sevilla.
5. CACERES, F.R. (2000): *El empresario en el pensamiento económico. Una delimitación de la función empresarial*, primera edición, Sevilla, UNED-Centro Asociado de Sevilla.
6. CARRERAS, A. y TAFUNELL, X. (1996): «La gran empresa en la España contemporánea: entre el mercado y el Estado»; en COMIN, F. y MARTIN, P., *La empresa en la historia de España*, primera edición, Madrid, Ed. Cívitas.
7. CASTILLO, J. J. (1995): «Distritos y detritos industriales. La nueva organización productiva en España», *Revista Internacional de Sociología*, número 10, enero-abril, 1995, páginas 29-58.
8. CHANDLER, A. (1988): *La mano invisible. La revolución en la empresa norteamericana*, Madrid; Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
9. COMIN, F. y MARTIN ACEÑA, P. (1996): «Rasgos Históricos de las Empresas en España. Un Panorama», *Revista de Economía Aplicada*, número 12, volumen IV.
10. COMIN, F. y MARTIN ACEÑA, P. (1997): «La historia empresarial en España», *Economistas*, número 73, páginas 16-24, Madrid.
11. DE ANDRES, P.; GARCIA, T. y DE LA FUENTE, J. M. (1997): «Incidencia del marco ambiental en la creación de empresas. Análisis empírico para el caso español», *Economía Industrial*, número 318, páginas 156, Madrid.
12. FARIÑAS, J. C. (1999): «La empresa española: características generales y comportamientos», en GARCIA DELGADO, J. L. (coord.): *España Economía: ante el siglo XXI*; primera edición, Madrid, Ed. Espasa.
13. FUKUYAMA, F. (1995): *Trust. The social virtues and the creation of prosperity*, Nueva York; The Free Press.
14. GIBB, A. (1994): «Do we really teach (Approach) small business the way we should?», *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, número 2, volumen 11, páginas 11-27.
15. GUZMAN, J. (1994): «Toward a Taxonomy of Entrepreneurial Theories», *International Small Business Journal*, número 4, volumen 12, julio-septiembre, páginas 77-88; U. K.
16. GUZMAN, J.; SANTOS, J. y CACERES, F. R. (1995): *Small and Medium-Sized Enterprises, Family Business and the Enterprise Culture in Spain*, en Conference on Business Development in Central and Eastern Europe and its implications for the Economic Integration of the CEEC in a Wider Europe, primera edición, Brno (Czech Republic), Technical University of Brno, páginas 126-134.
17. GUZMAN, J. (1997): *El empresariado en el desarrollo económico de España: análisis cualitativo*, Universidad de Sevilla, mimeo.
18. GUZMAN, J. y SANTOS, F. J. (2001): «The booster function and the entrepreneurial quality: an application to the province of Seville», *Entrepreneurship and Regional Development*, número 2, 2001, Londres.
19. GNYAWALI, D. R. y FOGEL, D. S. (1994): «Environments for Entrepreneurship. Development: Key Dimension and Research Implications», *Entrepreneurship Theory and Practice*, verano, 1994, páginas 43-61, Baylor.
20. HARRISON, L. (1992): *Who prospers?*, Basic Books, Nueva York.
21. INGLEHART, R. (1999): *Modernización posmodernización. El cambio cultural, económico y político en 43 sociedades*, primera edición, Centro de Investigaciones sociológicas, Madrid, Siglo XXI de España Editores.
22. McCLELLAND, D. C. (1961): *The achieving society*, Princeton, N. J.: Van Nostrand Publishing Company, páginas 63-116.
23. ONTIVEROS, E. (1997): «Las empresas españolas en el fin de siglo», *Economistas*, número 73, páginas 6-13, Madrid.
24. ROLDAN, S.; GARCIA DELGADO, J. L. y MUÑOZ GARCIA, J. (1974): *La consolidación del capitalismo en España 1914-19290*, Madrid, Confederación Española de Cajas de Ahorro.
25. SANCHEZ, J. E. (1998): *La gran empresa en España. Un proceso de dependencia y concentración*. Madrid. CES.
26. SANTOS, F. J. (1998): *La calidad del empresario sevillano*, primera edición, Sevilla, Diputación de Sevilla.
27. SCHULTZ, T. (1985): *Invirtiendo en la gente: la cualificación personal como motor económico*, Barcelona, Ed. Ariel.
28. SIMON SEGURA, F.(1989): *Historia Económica y Mundial de España*, Madrid; UNED.
29. SPILLING, O. R. (1991): «Entrepreneurship in a Cultural Perspective», *Entrepreneurship and Regional Development*, número 3, 1991; páginas 33-48; Londres.
30. TORTELLA, G. (1995): «El factor Empresarial», en *El desarrollo de la España Contemporánea. Historia Económica de los Siglos XIX y XX*, Madrid, Alianza Universidad Textos.
31. TORRERO, A. (1989): «Una nota sobre el empresario en la economía española», GARCIA DELGADO, J. L. (dir.): *España Economía*, Madrid, Espasa Calpe.
32. WILKEN, P. H. (1979): *Entrepreneurship. A Comparative Historical Study*, EEUU; Alex Publishing Corporation.
33. WILKINS, M. (1992): «The Neglected Intangible Asset: The Influence of the trade Mark on the Rise of the Modern Corporation», *Business History*, número 1, 1992.



COLABORACIONES

AVISO PUBLICO

SUB. GRAL. COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS

SOLICITUD DE DEVOLUCION DE FIANZAS

PLAZOS PARA PRESENTACION DE PRUEBAS

Aplicación a los Certificados concedidos desde el día 1 de julio de 1995,
salvo que exista reglamento específico que lo modifique

<i>Plátanos</i>	TREINTA DIAS siguientes a la expiración del período de validez del Certificado.	Rgto. CE n.º 2362/98
<i>Mandioca</i>	SESENTA DIAS siguientes a la expiración del período de validez del Certificado.	Rgto. CE n.º 2245/90 Art. 7
<i>Productos agrícolas:</i> Materias grasas, plantas vivas, productos floricultura, leche y productos lácteos, carne vacuno, semillas, frutas y hortalizas, carne porcino, huevos, carne de ave, arroz, azúcar, sector vitivinícola, cereales, etc.	DOS MESES siguientes a la expiración del período de validez del Certificado.	Rgto. CE n.º 1199/95

— En todos los productos el *PLAZO MAXIMO* para solicitar la resolución de los expedientes es de *VEINTICUATRO MESES* desde el día siguiente a la expiración del Certificado. Transcurrido este plazo no se efectuará la devolución del importe de la Fianza, aun en el caso de que se presente la correspondiente prueba de realización de las operaciones.

MINISTERIO DE ECONOMIA

Secretaría General de Comercio Exterior

SUB. GRAL. COMEX. PRODUCTOS

AGROALIMENTARIOS. SERVICIO DE FIANZAS

Solicitudes de devolución de fianzas constituidas (Importación y Exportación)

La Orden de 26 de febrero de 1986 («BOE, 7 de marzo»), modificada por la Orden de 27 de julio de 1995, establece que la devolución de las fianzas se realizará por la Secretaría General de Comercio Exterior a solicitud del interesado.

Las solicitudes de devolución de las fianzas constituidas ante los Servicios Centrales, deberán dirigirse a la Secretaría General de Comercio Exterior (Servicio de Fianzas, Paseo de la Castellana, 162, planta cuarta, 28071 Madrid).

Las solicitudes de devolución de las fianzas, constituidas ante las Direcciones Regionales y Territoriales de Comercio y CATICES, deberán presentarse en la misma Dirección o CATICE que concedió los correspondientes certificados.

El no solicitar, los interesados, la resolución de los expedientes de devolución de las fianzas con la aportación de las pruebas, en los plazos establecidos en la legislación nacional y comunitaria en vigor, para los diversos productos agrícolas, dará lugar al oportuno Acuerdo Declarativo de Incumplimiento.

Con el fin de agilizar la resolución de los expedientes de devolución de las fianzas constituidas a disposición de la Secretaría General de Comercio Exterior, es recomendable se adjunte a las solicitudes la fotocopia del correspondiente «Resguardo de depósito o Garantía en Efectivo», o «Resguardo de Garantía Otorgada mediante Aval o Seguro de Caución».

SERVICIO DE FIANZAS

Acuerdo declarativo de incumplimiento (Fianza constituida en las operaciones de Importación y Exportación)

Ingreso de las liquidaciones

Las cantidades a ingresar en el Tesoro Público-Recursos Eventuales, como consecuencia de los expedientes de Acuerdo Declarativo de Incumplimiento de *Resguardos de Garantías Otorgadas por Terceros*, pueden hacerse efectivas por la EMPRESA TITULAR DE LOS CERTIFICADOS.

— En MADRID:

MINISTERIO DE ECONOMIA
DIREC. GRAL. DEL TESORO Y POLITICA FINANCIERA
Paseo del Prado, 4
28071 MADRID

— En PROVINCIAS:

INTERVENCION DE HACIENDA de la localidad en que resida la Entidad Delegada que constituyó la *Garantía Otorgada por Terceros (Aval o Certificado de Seguro de Caución)*.

Realizado el ingreso y expedida la CARTA DE PAGO, esta CARTA DE PAGO *original* deberá remitirse a:

MINISTERIO DE ECONOMIA
SERVICIO DE FIANZAS
P.º Castellana, 162, Pl. 4.ª
28071 MADRID

MINISTERIO DE ECONOMIA

Secretaría General de Comercio Exterior

SUB. GRAL. COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS

SERVICIO DE FIANZAS

Paseo de la Castellana, 162, cuarta planta, 28071 Madrid

Teléfonos: (91) 349 38 67 y 349 39 13