

---

# Un modelo explicativo de la emergencia de empresarios

.....

**JOAQUÍN GUZMÁN CUEVAS**

Departamento de Economía Aplicada. *Universidad de Sevilla*

**FELIPE RAFAEL CÁCERES CARRASCO**

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. *Universidad de Sevilla*

**Si la figura del empresario y la función empresarial han sido en gran medida marginadas de las grandes corrientes de pensamiento de la ciencia económica, su emergencia o aparición en la economía pro-**

151

ductiva aún sigue impregnada de una fuerte dosis de desconocimiento científico, lo cual hace que las teorías de desarrollo, tanto de carácter local como regional e incluso nacional, se encuentren a menudo con un obstáculo insalvable para su aplicación empírica, especialmente cuando se trata de territorios con escasa cultura o espíritu de empresa.

En el campo de la Economía se ha avanzado bastante en los últimos años acerca de la delimitación conceptual de la función económica del empresario; sin em-

bargo, la participación de factores de naturaleza «no económica» en la configuración del agente empresarial y en el propio acto de la creación de empresas ha hecho que la ciencia económica se haya visto por sí sola insuficiente para ofrecer una completa explicación de cómo emerge la figura del empresario, más allá de la tópica y simplista cuestión de si el empresario nace o se hace.

Hasta ahora, se han realizado intentos de modelizar el fenómeno de la emergencia empresarial desde enfoques muy diferen-

tes. Así, Casson (1982) y Leibenstein (1978) construyen su modelo desde la óptica de un hipotético mercado de empresarios; Baumol (1983) destaca la importancia de la tasa de crecimiento económico; Campbell (1995) pone gran énfasis en la «expectativa de ganancia neta»; Suárez Villa (1986) introduce una perspectiva territorial y evolutiva; Wilken (1979) resalta la importancia de los factores no económicos. Otros enfoques han incidido en gran medida sobre la formación de las actitudes y creencias de los individuos para explicar así la existencia de un potencial empresa-



oportunidades de negocio, convivencia con el riesgo, etc.). 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 es posible identificar, a su vez, las siguientes funciones: *la innovadora*, que resulta definitoria en el empresario de Schumpeter (1976); *la captación de oportunidades de negocio*, papel principal del empresario de Kirzner (1975) y *la convivencia con la incertidumbre* (Knight, 1965). Junto con ellas puede considerarse también la de garantizar que las esferas financiera y gerencial respondan satisfactoriamente a las necesidades de recursos financieros y de gestión que se originen. Se encuentra muy vinculada a la dirección estratégica del negocio.

Generalmente, las tres esferas anteriores se identifican en una sola persona, el empresario individual, cuando se trata de empresas de reducida dimensión; mientras que en las unidades productivas de mayor tamaño tienden a distribuirse entre diferentes grupos de agentes (socios capitalistas, jefes, alta dirección, etc.) que pueden, a su vez, participar en una o más esferas.

Desde nuestra perspectiva, la esencia del empresario se encuentra en la esfera impulsora, pues las funciones que la integran se pueden sintetizar, a su vez, en otras dos, que son las que promueven el nacimiento de la empresa y su evolución en el tiempo: «la promotora», que se identifica con la puesta en marcha de nuevos proyectos, y, por tanto, es asimilable a la emergencia empresarial; y la «dinamizadora», que es la orientada a garantizar la supervivencia futura de la unidad productiva y su crecimiento, por lo que se identifica con la «calidad empresarial» (Guzmán y Santos, 2001).

## Los factores explicativos de la emergencia empresarial

A partir de las aportaciones que sobre el fenómeno empresarial han realizado economistas, sociólogos y psicólogos, y en aras de una mayor claridad expositiva, se

GRÁFICO 1  
LAS TRES ESFERAS  
DE LA DELIMITACIÓN EMPRESARIAL



van a agrupar los factores explicativos de la emergencia empresarial en cinco bloques o áreas de influencia:

- a) «Características personales».
- b) «Contexto económico».
- c) «Contexto social y familiar».
- d) «Formación y experiencia laboral».
- e) «Acción institucional».

De forma muy breve intentaremos definir las variables más representativas de cada uno de esos grupos, sin considerar todavía las posibles relaciones entre ellas, las cuales serán tenidas en cuenta más adelante, cuando se realice una modelización del fenómeno empresarial.

### Características personales

Entre las características personales sobre las que parece existir un mayor grado de «consenso», respecto a la importancia del papel que juegan para que surjan empresarios, se destacan:

**Motivación de logro**, que puede entenderse como la necesidad que experimenta un individuo de realizar bien las tareas de las que se ocupa; no tanto para obtener un reconocimiento o prestigio social como para alcanzar un sentimiento de logro personal (McClelland, 1971). Fue introducida por McClelland y, aunque su asociación al fenómeno empresarial no ha estado exenta de ciertas críticas, ha sido considerada por numerosos autores.

**Control interno**, que se define como la percepción que tiene un individuo de

que el logro de sus recompensas o metas depende más de su propio comportamiento que de factores externos o de terceras personas. Se diferencia del *control externo* en que cuando éste predomina el individuo cree que las recompensas y metas que persigue son controladas por otros factores que escapan de su ámbito de dominio. Se trata de una característica que aparece asociada a comportamientos empresariales, tales como la constancia en el trabajo o la seriedad en el cumplimiento de las obligaciones, y al éxito en los negocios (Carter y Cachon, 1993).

**Autoeficacia**, entendida como el grado en que una persona cree en su propia capacidad para realizar una tarea dada. Se trata de una característica personal que afecta a la motivación para realizar con éxito las tareas, a la elección de la carrera profesional, al grado de tolerancia a situaciones no familiares o adversas y al nivel de riesgo que los individuos perciben (Bandura, 1982).

**Propensión a innovar**, que para Schumpeter (1976) es el rasgo definitorio del empresario. Es una de las características psicológicas que con más frecuencia se ha asociado a los comportamientos empresariales.

**Tolerancia a la ambigüedad**, destacada como una característica fundamental para enfrentarse a las situaciones de incertidumbre en que se desarrolla el mundo de los negocios (Gibb, 1994).

**Iniciativa**, que, desde la óptica de la emergencia empresarial, puede definirse como la inclinación hacia la acción que lleva asociada la puesta en marcha de una nueva empresa o negocio.

**Perspicacia**, entendida como la capacidad para captar oportunidades de negocio. Kirzner (1975) construye su teoría empresarial precisamente sobre la base de dicha característica.

**Independencia o autonomía**, que hace referencia al hecho, destacado por diferentes autores, de que el empresario se caracteriza por su resistencia a trabajar en una organización jerárquica, sujeto a una autoridad, lo que ha sido explicado sobre la base de diversos condicionantes psico-

lógicos que tienen su origen en la infancia del individuo (Collins y Moore, 1964).

**Ciertas habilidades personales**, entre las que algunos autores han destacado: la capacidad para aprender, para relacionarse con los demás, para dirigir, para valorar oportunidades, el pensamiento crítico, la capacidad de comunicación persuasiva, la capacidad de negociación, de comunicación interpersonal, de escuchar y captar información, de resolver problemas etcétera (Ray, 1993).

### Contexto económico

Las variables económicas que con más frecuencia se han utilizado para explicar la emergencia empresarial han sido tres:

**Nivel de oportunidades económicas**, es decir, la existencia de posibilidades para el desarrollo de actividades económicas con las que poder realizar un beneficio potencial. Siguiendo a Wilken, esta variable puede ser valorada precisamente a partir de dicho beneficio potencial, que es función directa de las recompensas y de los costes potenciales. Desde esa perspectiva cabe considerar que las oportunidades económicas vienen condicionadas por nueve factores: la oferta de capital, la oferta de materias primas, la productividad de las materias primas, la oferta de trabajo, la productividad del trabajo, la oferta de tecnología, la productividad de la tecnología, el tamaño del mercado y la composición del mercado. Los siete primeros afectan a los costes potenciales, mientras que los dos últimos influyen sobre las recompensas potenciales y vienen determinados por el tamaño del mercado y por su composición, que dependen, a su vez, de factores como: nivel de riqueza y renta y su distribución, población, grado de competencia, etc. (Wilken, 1979).

**La estabilidad macroeconómica**, que viene dada, entre otros factores, por la evolución que muestren la inflación, el crecimiento de la actividad económica, el nivel de incertidumbre reinante, etc. Existe cierto desacuerdo con relación al nivel de estabilidad que es necesario para favorecer la emergencia empresarial; algunos autores han señalado que es más probable que el empresario aparezca bajo con-

diciones de turbulencia que en situaciones de equilibrio.

En cualquier caso, la insistente preocupación que manifiestan los gobiernos por lograr un nivel razonable de «estabilidad macroeconómica», lo que repercute positivamente sobre la inversión y, por tanto, sobre la puesta en marcha de nuevos proyectos empresariales, es una clara muestra de la importancia que se atribuye en la práctica a este factor.

**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 condicionada en gran medida por el nivel que alcancen las tasas de desempleo. Las investigaciones dirigidas a analizar si existe un efecto de dicha variable sobre la emergencia empresarial no siempre han encontrado evidencia empírica suficiente, aunque en algunos casos se ha mostrado significativamente asociada a la aparición de los empresarios, especialmente a los de más pequeña dimensión, los «microempresarios».

### Contexto social y familiar

Dentro de este grupo hemos considerado las variables de tipo social que se han asociado a la emergencia empresarial, así como las influencias que tienen su origen en la familia del individuo:

**Los valores culturales dominantes**, que, según han señalado psicólogos y sociólogos, constituyen una plataforma para la creación de empresas y para el aprendizaje del empresario, en el sentido de que crean un marco en el que se desarrollan actividades y se establecen estándares que afectan a la actitud que mantienen los individuos hacia el empresariado. En la literatura sobre este tema destacan los trabajos de Hofstede (1991), sobre los que se han desarrollado posteriormente otras investigaciones que señalan como valores culturales más influyentes, los siguientes:

✓ Individualismo frente a colectivismo, que hace referencia al grado en que la población prefiere actuar individualmente frente al desarrollo de actividades en grupo. En diferentes investigaciones se ha

asociado un alto grado de individualismo con la aparición de empresarios. Sin embargo, no existe un claro «consenso» sobre ese particular.

✓ Grado de aversión a la incertidumbre de la población, que se relaciona negativamente con la empresarialidad (Busenitz y Lau, 1997).

✓ Masculinidad frente a feminidad. En las poblaciones más «masculinas» prevalecen la agresividad o la competición frente a la preocupación por la calidad de vida o el cuidado de los débiles. Una mayor masculinidad se ha asociado positivamente con la emergencia empresarial (Busenitz y Lau, 1997).

✓ Orientación al futuro frente a la orientación al presente o al pasado. Una mayor orientación al futuro se asocia a un mayor ahorro y a la perseverancia en el trabajo, lo que con frecuencia se ha considerado favorable para el empresariado (Seltsikas y Lybareas, 1996).

**Consideración o legitimación social del empresario**, que, si bien se podría entender como un valor cultural más a añadir a los anteriores, lo hemos destacado aparte, con el objeto de significar que se trata de uno de los factores sociales sobre los que existe mayor acuerdo en cuanto a la necesidad de que dicha consideración sea alta para que surja el empresariado (Wilken, 1979, y Stanworth y Gray, 1991).

**Las redes**, factor en torno al cual en los últimos años ha surgido una abundante literatura, en la que se destaca la necesidad de que el individuo tenga acceso a un sistema de apoyos y contactos que lo conecten con una estructura socioeconómica más ancha en el mundo de los negocios y del trabajo, para que pueda emerger como empresario (Staber, 1993, y Johannisson, 1995). Las redes pueden ser de muy diverso tipo: familiares, personales, comerciales, profesionales, etc.

**El marco sociopolítico**, que puede entenderse, en general, como el grado de protección jurídica de que gozan las personas y las propiedades. Se trata de un factor que si bien en los países desarrollados no resulta muy significativo para la emergencia empresarial, debido a que,

generalmente, dicho marco es estable, en los subdesarrollados puede tener una gran relevancia sobre la decisión de los individuos de poner en marcha un negocio propio.

**La marginalidad social** también ha sido con frecuencia considerada por algunos economistas, y sobre todo por sociólogos, al tratar de explicar la emergencia empresarial. Se ha señalado que los individuos o grupos sociales objeto de marginación, ya sea ésta de origen religioso, cultural, étnico, etc., tienden a asumir roles empresariales como medio para escapar de su situación. No obstante, se trata de un factor cuyo efecto viene, a su vez, condicionado por otros, como la consideración social que merezcan las actividades empresariales. Cuando el empresario goza de prestigio entre la población, es probable que los canales de ascenso social, a través de la creación de empresas, puedan verse obstaculizados para los marginados por la acción de individuos mejor situados en la pirámide social que, ante la consideración de que goza el empresariado, prefieren ser ellos quienes desarrollen la empresariedad (Hoselitz, 1971, y Wilken, 1979). Además, incluso cuando no existe ese tipo de obstáculos, la evidencia empírica no permite afirmar que la marginalidad por sí sola impulse sistemáticamente a los individuos hacia la actividad empresarial.

**La movilidad social**, que hace referencia al grado de facilidad que existe para que los individuos asciendan en la pirámide social. Autores como MacClelland o Hoselitz han señalado que si dicha movilidad es reducida será difícil acceder hacia estratos sociales más altos que aquel en el que se ha nacido y, por tanto, la emergencia empresarial se puede ver obstaculizada. Sin embargo, otros autores han defendido la tesis opuesta, es decir, que una escasa movilidad social puede favorecer la emergencia empresarial; sin que, por tanto, exista consenso sobre la incidencia de este factor (Wilken, 1979).

**La ideología reinante y la religión**, que de alguna manera pueden asimilarse a los valores culturales dominantes, ya señalados con anterioridad, y el grado de integración social, que puede asociarse a las redes, pues su importancia para la emergencia radica en que cuando dicho grado



es alto se abren las posibilidades para acceder a los mercados de productos y factores.

**La familia.** Finalmente, hemos recogido también en este grupo «la familia», pues, desempeña un importante papel en la socialización del individuo. Su incidencia sobre la aparición de empresarios se ha puesto de manifiesto al comprobarse empíricamente que los hijos de individuos que se dedican a la actividad empresarial muestran una mayor inclinación hacia la puesta en marcha de negocios propios que los de aquellos que desarrollan otras actividades laborales (Hagen, 1968; Stanworth y Gray, 1991, y Guzmán, 1995).

### Formación y experiencia laboral

En relación con la formación, diferentes investigadores han coincidido al señalar que, debido a que amplía los conocimientos y las habilidades de los individuos, incrementa su capacidad para concebir e iniciar nuevas actividades productivas (Hagen, 1968). También se ha argumentado que la formación mejora las facultades para tratar con las situaciones de «desequilibrio» que se dan en toda actividad económica, asociándose positivamente la escolarización adicional con un incremento de la oferta de capacidad empresarial (Schultz, 1985).

Próximo a ese enfoque, algunos investigadores han tratado de indagar sobre el tipo de formación que resulta más idónea para mejorar y acrecentar dicha capacidad empresarial. Han surgido, así, diferentes trabajos en los que se ha puesto énfasis, entre otros aspectos, en la necesidad de que aquélla abarque, además de aspectos teóricos, conocimientos tácitos que resulta imposible adquirir al margen de la práctica (Scott, 1988).

En línea con este enfoque, se ha destacado la conveniencia de que la formación se desarrolle con una metodología que haga posible el aprendizaje en unas condiciones que reflejen el ambiente de incertidumbre en el que se desenvuelve el empresario, favoreciendo el autoaprendizaje y la mejora de las capacidades que constituyen la esencia de la persona emprendedora (Gibb, 1993). Desde esa perspectiva se han diseñado cursos y seminarios que, con independencia de los contenidos teóricos que puedan abarcar, tratan de incidir sobre el desarrollo de actitudes y capacidades que se asocian con la personalidad del empresario (convivencia con la incertidumbre, innovación, búsqueda de oportunidades de negocio, etc.).

Por otro lado, aunque muy relacionado con lo que se ha señalado en el párrafo anterior, algunos autores han destacado el importante papel que puede tener para la emergencia empresarial la experiencia la-

boral del individuo que ha trabajado por cuenta ajena, ya que dicha circunstancia hace posible que el aprendizaje sobre la función empresarial se realice desde la práctica y bajo la presión del entorno de la empresa. De ese modo, el individuo puede descubrir por sí mismo, observando a los demás, cómo hacer las cosas, cuándo hacerlas y con quién; y aprende, con la posibilidad de realizar «feed back», de sus relaciones con clientes, proveedores, trabajadores, entidades financieras, etc., en un proceso de interacción personal que va más allá de lo que es posible captar mediante la palabra escrita o la instrucción formal (Gibb, 1993).

Algunas investigaciones han puesto de manifiesto que este tipo de experiencia ha tenido una significativa influencia para la emergencia empresarial en las mismas actividades productivas en las que se había producido.

Por tanto, sobre la base de las consideraciones anteriores, es posible distinguir dentro de este área de influencias tres variables:

**Formación standard**, que se caracteriza por transmitir principalmente conocimientos formalizables y objetivos.

**Formación específica**, que, a diferencia de la anterior, pone énfasis en el desarrollo de capacidades y actitudes asociadas a la personalidad del empresario.

**Experiencia laboral**, que resulta especialmente significativa para la aparición de empresarios en actividades similares a aquellas en las que los individuos han trabajado previamente por cuenta ajena.

### Acción institucional

Con la «acción institucional» nos referimos a un conjunto de medidas que pueden ser tomadas por los gobiernos, ya sean centrales, autonómicos o locales, las agencias de desarrollo y otras organizaciones con el fin de favorecer cuantitativa y cualitativamente la emergencia empresarial. Dichas medidas se pueden agrupar en tres variables: «nivel de desregulación económica», «apoyos institucionales a las iniciativas empresariales» y «otras acciones relacionadas con el papel institucional».

Una diferencia importante entre las variables que conforman este bloque y las que se han definido en las páginas anteriores es que las primeras, como se justifica más abajo, más que incidir directamente sobre la aparición de los empresarios lo hacen sobre las demás variables, es decir, sobre las que se han integrado en los restantes grupos; las cuales, a su vez, son las que influyen directamente sobre la emergencia empresarial. A continuación se señalan las características principales de esos tres factores.

**El grado de desregulación económica** ha sido considerado con bastante frecuencia, tanto por economistas como por sociólogos, para explicar el fenómeno empresarial (Wilken, 1979; Davidsson, 1991 y Gnyawali y Fogel, 1994.). La tesis principal de estas aportaciones radica en que la existencia de una economía poco regulada o intervenida favorece la aparición de nuevos empresarios, al existir menos restricciones para las empresas y, por tanto, menos barreras de entrada, lo que afecta también al grado de burocratización existente (red tape). Se trata de una idea que no esta exenta de discusión, pero, más que entrar a analizarla en profundidad, lo que requeriría extender considerablemente este apartado, queremos destacar que se trata de un factor que influye directamente sobre el «nivel de oportunidades económicas» —variable del contexto económico— (Davidsson, 1991), pues afecta a las condiciones que permiten el acceso a los mercados de factores y de productos y, por tanto, a los costes y beneficios potenciales.

**Los apoyos institucionales a las iniciativas empresariales** constituyen una amplia gama de medidas con las que, desde diferentes administraciones u organismos, se ha tratado de impulsar y mejorar el tejido empresarial de aquellas zonas en las que se han puesto en marcha; entre ellas cabe destacar: créditos blandos, subvenciones, avales, incentivos fiscales, capital-riesgo, formación, información, apoyo tecnológico, promoción de los contactos inter-empresas, apoyos a la comercialización, etc. Se trata de un conjunto de acciones que, si se analiza con detenimiento, puede comprobarse que en unos casos inciden sobre los ingresos o costes potenciales que

se asocian a los mercados de factores y de productos (contexto económico), y en otros, sobre la formación (área de influencias de la formación y experiencia laboral) o sobre las redes de contacto entre empresas (contexto social).

Finalmente, dentro de «otras acciones relacionadas con el papel institucional», pueden señalarse, siguiendo a Wilken (1979):

✓ «Las influencias sobre los factores económicos» (contexto económico). El gobierno puede hacer que varíe la oferta y movilidad de capital mediante las políticas monetaria y fiscal y las regulaciones sobre esa materia; también dispone de capacidad para variar las disponibilidades y productividad del factor trabajo, facilitando o restringiendo su movilidad, la inmigración o regulando el mercado de trabajo; asimismo puede incidir sobre la oferta de materias primas, a través del descubrimiento de nuevas fuentes o mediante la política arancelaria; además, tiene poder para regular el tamaño y la composición del mercado actuando sobre los mecanismos del mercado o demandando productos; e igualmente, puede influir sobre los costes e ingresos potenciales, favoreciendo la I+D o creando infraestructuras.

✓ «Las influencias sobre los factores no económicos», debido a la posibilidad que los gobiernos tienen de incrementar la legitimación del empresario, de manipular el acceso de ciertos grupos o individuos a los canales de movilidad social, de relegarlos a la marginalidad o de incrementar su grado de integración social. Del mismo modo, tiene capacidad para incrementar o disminuir la seguridad o favorecer el desarrollo de una determinada ideología. Por tanto, su acción puede afectar a variables que integran el «contexto social».

✓ Por último, también cabe la posibilidad de que el poder influya sobre la actividad empresarial mediante la asunción, por el propio Estado, Comunidad Autónoma o municipio, de actividades empresariales, lo que también afectará al crecimiento económico e, indirectamente, al nivel de oportunidades económicas (contexto económico).

## Un intento de modelar la emergencia

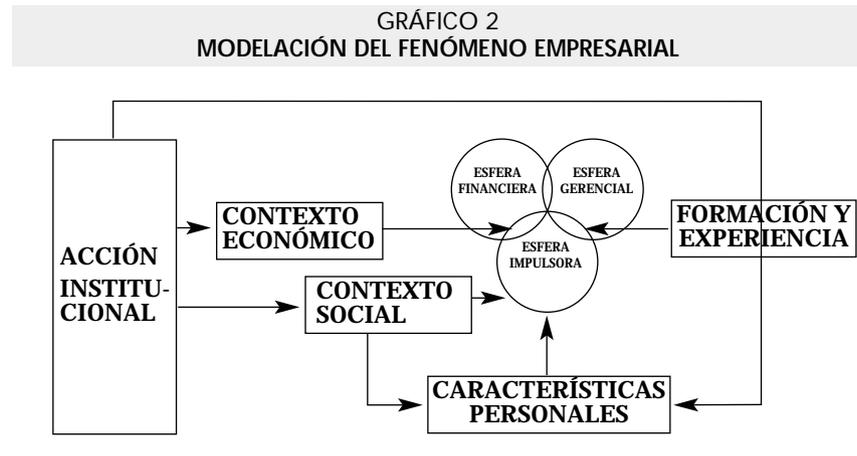
Este apartado se divide en dos subapartados. En el primero se presenta un modelo de emergencia empresarial y en el segundo una aplicación de dicho modelo para interpretar y valorar la aparición de empresarios en diferentes escenarios socioeconómicos, que se definen previamente.

### El modelo de emergencia empresarial

Tanto economistas como sociólogos y psicólogos han desarrollado intentos dirigidos a tratar de modelar la emergencia empresarial, con el fin de presentar una explicación del proceso por el que tiene lugar la aparición de los empresarios. La diversidad de los enfoques y de las variables que se han contemplado hace que no sea posible abordar de lleno su estudio en este espacio. No obstante, se pueden destacar algunos aspectos importantes sobre los que parece existir un alto grado de consenso.

Los economistas han realizado construcciones teóricas en las que se atribuye a los factores económicos el principal protagonismo en la explicación del fenómeno empresarial. No obstante, en algunos casos han incorporado también aspectos sociales, formativos y psicológicos que podrían favorecer o frenar la emergencia empresarial para un nivel dado de oportunidades económicas.

Algunas de estas modelaciones se han enfocado bajo la perspectiva de que existe un mercado de empresarios, que, como el de factores, está sujeto a la oferta y a la demanda de capacidad o de función empresarial. Su representación en ejes de coordenadas se ha hecho colocando en la abscisa el número de empresarios, el volumen de capacidad empresarial, el número de horas que requiere la actividad empresarial, etc., y en la ordenada, las expectativas de ganancia, el coste de oportunidad de desarrollar una actividad distinta a la empresarial o las oportunidades de beneficio, siendo los restantes factores los que provocan los desplazamientos a la izquierda y a



la derecha de dichas curvas de oferta y demanda de empresarios (Casson, 1982, y Campbell, 1995).

Los modelos desarrollados por sociólogos, en cambio, han tendido a enfatizar sobre las variables sociológicas (contexto social), aunque no por ello han prescindido de otros factores económicos y psicológicos.

Por otro lado, los modelos basados exclusivamente en los atributos personales han sido objeto de duras críticas, pues, como señalan Herron y Richard (1993), los estudios de las características empresariales han fallado en la demostración convincente de las conexiones entre la existencia de un «estado empresarial» y la creación de nuevas empresas. O, como manifiestan Gartner y Starr (1992), los intentos de definir al empresario basados en un conjunto de características psicológicas no sirven para llegar a explicar el fenómeno del empresariado.

Más aceptación han tenido, en cambio, los enfoques derivados de las teorías del aprendizaje social y del comportamiento, que ponen un mayor énfasis en los estímulos ambientales, en el proceso de aprendizaje observacional, en la motivación o en la formación de las intenciones de los individuos. Estos modelos suelen coincidir al considerar que los factores ambientales, la formación y la experiencia influyen sobre las habilidades o sobre los atributos personales, así como que éstos y los factores ambientales inciden sobre las intenciones y, a través de éstas, sobre el comportamiento empresarial (Ray, 1993, y Herron y Robinson, 1993).

Tomando ahora en consideración los diferentes aspectos que se han tratado en las páginas anteriores, en el gráfico 2 se representa una modelación del fenómeno empresarial, en la que se ha tratado de integrar todos los elementos que hasta aquí han sido objeto de estudio. Como puede apreciarse, en la parte izquierda de dicho gráfico se ha situado la «acción institucional», de la que parten tres flechas, con las que se quiere reflejar que las variables sobre las que ésta gira influyen sobre el grupo de factores que conforman el «contexto económico», la «formación y experiencia laboral» y el «contexto social y familiar».

Según hemos señalado, los poderes públicos pueden influir mediante sus políticas y otras regulaciones sobre las disponibilidades de los factores productivos y el empleo, sobre los niveles de competencia y sobre las infraestructuras, así como sobre otros aspectos que afectan a los costes e ingresos potenciales, es decir, sobre las variables que conforman el «contexto económico». Asimismo, se ha puesto de manifiesto que los poderes públicos tienen capacidad para influir sobre ciertos factores del contexto social, como el grado de legitimación del empresario, los canales de movilidad social o las redes inter-empresas; y sobre la formación.

En la parte central del gráfico aparece la delimitación de la función empresarial que se expuso al principio. Las flechas que llegan a cada una de sus esferas representan que sobre ellas ejercen algún efecto importante los factores que integran los dife-

rentes bloques o ámbitos de influencia directa en la emergencia empresarial que se han definido (características personales, contexto económico, contexto social y familiar y formación y experiencia laboral). Asimismo, en el gráfico están representadas las principales influencias que pueden darse entre dichos bloques.

Las flechas se han trazado tomando en consideración las características de las variables estudiadas y algunas de las aportaciones derivadas de la teoría del aprendizaje social y del comportamiento, citadas anteriormente, relativas al modo en que los ámbitos de influencia sobre la emergencia empresarial interactúan para dar lugar a la aparición de los empresarios. Desde esa perspectiva es posible interpretar que los factores ambientales, como el «contexto social y familiar» y la «formación y la experiencia laboral», influyen sobre las habilidades y los atributos personales, los cuales afectan al grado de desarrollo que alcanzan las funciones que engloba la «esfera impulsora», pues, según se ha visto, dichas funciones están estrechamente relacionadas con las «características personales».

No obstante, la acción sobre la esfera impulsora no sólo viene dada por las relaciones anteriores. Como se desprende de los enfoques basados en la teoría del aprendizaje social y del comportamiento, los factores ambientales, como el «contexto social y familiar» y la «formación y experiencia laboral», además de influir sobre los atributos personales y las habilidades, inciden sobre las intenciones y, a través de éstas, en los comportamientos que se traducen en la puesta en marcha de una empresa y en su desarrollo o, por el contrario, en la ausencia de dichos comportamientos; es decir, que ambas áreas de influencia inciden sobre lo que hemos denominado «función promotora» y «función dinamizadora», que, como se ha visto, se integran en la «esfera impulsora». Así, por ejemplo, cuando la «legitimación social del empresario» y los «valores» que se asocian positivamente con la empresariedad sean compartidos por amplias capas de la población, existirá un estado favorable para emerger como empresario y desarrollar las funciones de la «esfera impulsora».

En relación con el «contexto económico», cabe señalar que cuando éste se caracte-



rice por la existencia de un alto nivel de oportunidades económicas aumentará el estímulo para poner en marcha actividades empresariales, ya que bajo esas circunstancias existirán más posibilidades para realizar beneficios potenciales. Asimismo, este contexto también podría incidir positivamente sobre la emergencia empresarial si, bajo determinadas circunstancias, la tasa de desempleo fuera tan alta que impidiera a una gran parte de la población acceder a un puesto de trabajo por cuenta ajena.

Sintetizando lo señalado en los párrafos anteriores puede señalarse que las variables explicativas del fenómeno empresarial que influyen sobre la «esfera impulsora» no sólo afectan a la emergencia del empresariado (aspecto cuantitativo), sino también al grado de desarrollo que pueden alcanzar las funciones que conforman dicha esfera. Este último hecho adquiere especial importancia si se tiene en cuenta que cuando la «esfera impulsora» se encuentra muy desarrollada entre el empresariado de una economía, el tejido productivo tenderá a presentar una alta presencia de empresas que gozan de una dimensión adecuada para operar en los mercados existentes, que innovan, que buscan nuevas oportunidades, que se articulan entre sí, etc., lo que favorecerá el crecimiento económico y la generación de empleo. En cambio, si dichas funciones acusan debilidad es presumible que

ésta se traslade igualmente al tejido empresarial, impidiendo que puedan ser aprovechadas muchas de las oportunidades que se pudieran presentar para lograr un mayor desarrollo económico.

Por último, hay que añadir que, como se representa en el gráfico 2, el «contexto económico» y «la formación y experiencia laboral», además de influir sobre la «esfera impulsora» también lo hacen sobre alguna de las dos esferas restantes. El primero de ellos, porque uno de los factores que contribuye a determinar el «nivel de oportunidades económicas» es la disponibilidad y facilidad para obtener recursos financieros. Por tanto, cuanto mayores sean dichas disponibilidades más posibilidades y alternativas existirán para el desarrollo de la «esfera financiera».

En cambio, «la formación y experiencia laboral» influyen sobre la «esfera gerencial», debido a que, además de transmitir conocimientos no formalizables que afectan, según hemos visto, a las funciones de la «esfera impulsora», también transmiten conocimientos formalizables, es decir, apropiados para operar con datos cuantificables susceptibles de ser tratados mediante técnicas y procedimientos que admiten un elevado grado de objetivación en la gestión empresarial o management, que es lo que caracteriza a la «esfera gerencial».

### Algunas implicaciones del modelo de emergencia empresarial

El modelo anterior representa una interpretación del fenómeno empresarial a partir de la cual es posible prever las consecuencias que sobre el tejido empresarial pueden tener diferentes combinaciones de las variables que explican la aparición de los empresarios (escenarios), así como guiar la elección de las medidas que podrían tomarse para fortalecer dicho tejido (acción institucional). En este sentido, y a título de ejemplo, se van a examinar cuatro casos diferentes.

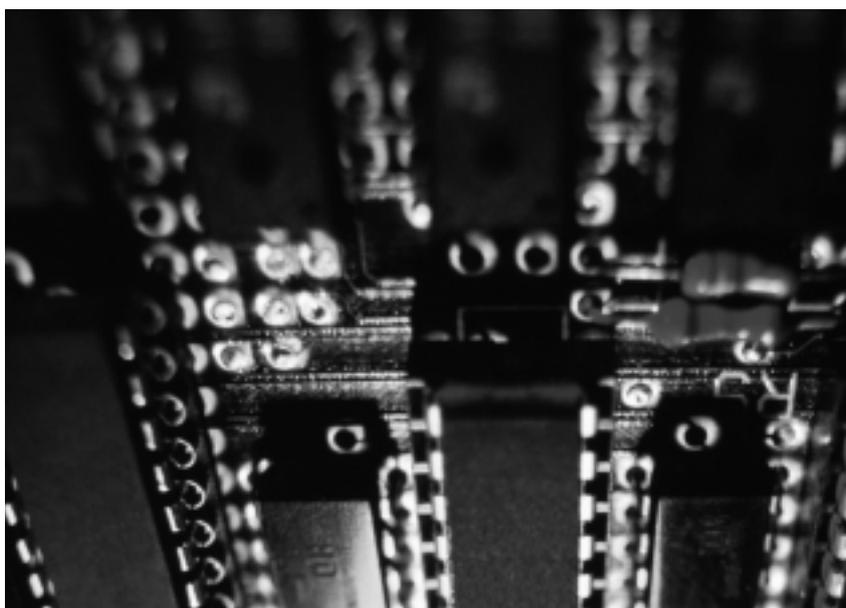
**Primer escenario.** Si se considera una economía en la que las cuatro áreas de influencia sean favorables a la emergencia empresarial es previsible que las

tres esferas de la función empresarial encuentren un alto grado de desarrollo. El contexto social potenciará las «características personales» y, junto con éstas, estimulará las funciones de la «esfera impulsora» del empresario o empresario potencial. Un alto nivel de oportunidades económicas con bajas barreras de entrada también influirá positivamente sobre dicha esfera, al facilitar la captación de oportunidades de negocio; y la no existencia de grandes obstáculos para disponer de recursos financieros incrementará las posibilidades de contar con una «esfera financiera» que responda adecuadamente a las necesidades de recursos para la puesta en marcha nuevos proyectos.

Si, además, la «formación» se corresponde con la demanda de conocimientos que se dan en el sistema productivo, se podrá contar con la participación de una «esfera gerencial» que responda en buena medida a las necesidades de gerencia que manifieste la «esfera impulsora», la cual, a su vez, puede verse animada y favorecida en los individuos que reciban una formación que esté orientada al desarrollo de las capacidades empresariales (formación específica).

Bajo esas circunstancias, es previsible que la emergencia empresarial sea alta —muchos individuos se encontrarán estimulados hacia la puesta en marcha de negocios propios—, así como que las funciones de la «esfera impulsora» alcancen un alto grado de desarrollo, lo que se traducirá en un empresariado innovador, que busca nuevas oportunidades de negocio y que asume convivir con la incertidumbre poniendo en marcha proyectos más o menos arriesgados.

Por tanto, es previsible que el tejido empresarial tienda a estar formado por empresas que crecen, que innovan, que buscan nuevos mercados y productos, que exportan, que explotan las diferentes oportunidades de negocio que se les presentan, que se articulan bien entre sí, etc. Todo ello repercutirá sobre el nivel de crecimiento económico y el empleo, lo que, a su vez, influirá positivamente sobre el «contexto económico». Ante ese panorama, la acción institucional debería limitarse a poner los medios para evitar



que puedan surgir obstáculos que hagan que cambie la situación anterior.

**Segundo escenario.** Considerando ahora un escenario cuyo «contexto económico» viene dado por los factores siguientes: mercados estancados o regresivos y escasa disponibilidad de recursos productivos, etc., que contribuyen a que el nivel de oportunidades económicas sea reducido; el «contexto social» no resulta favorable a la función empresarial —el empresario se encuentra deslegitimado socialmente, los valores culturales dominantes no son propicios para el desarrollo de la empresariedad, los canales de movilidad social están cortados, etc.—; y el nivel de «formación» es bajo y no favorece el desarrollo de comportamientos empresariales.

Ante ese cúmulo de circunstancias no será fácil que las «características personales» que propician la empresariedad sean potenciadas, lo que, unido a los demás factores, es muy probable que condicione en gran medida las posibilidades de desarrollo de la «esfera impulsora». No obstante, ello no significa, necesariamente, que la emergencia empresarial no tenga lugar. Si la población no encuentra alternativas de empleo en las organizaciones existentes, desarrollará algún tipo de comportamiento empresarial dirigido a encontrar algún medio de vida; pero en esas circunstancias es muy probable que las funciones que integran la «esfera im-

pulsora» sólo sean desarrolladas mínimamente.

La innovación, la búsqueda de nuevas oportunidades de negocio y la asunción de riesgos que implica la convivencia con la incertidumbre, que como se ha visto están condicionadas por los factores anteriores, tenderán a alcanzar niveles muy bajos, lo que dará lugar a un tejido empresarial formado por unidades productivas de muy pequeña dimensión, claramente orientadas a los mercados locales, que no innovan ni encuentran estímulo para buscar nuevas oportunidades de negocio, con un elevado nivel de aislamiento y desarticuladas entre sí. El escaso grado de desarrollo que igualmente alcanzarán las esferas «financiera» y «gerencial», debido a la escasez de recursos y a los bajos niveles de formación, respectivamente, contribuirá a reforzar esa situación.

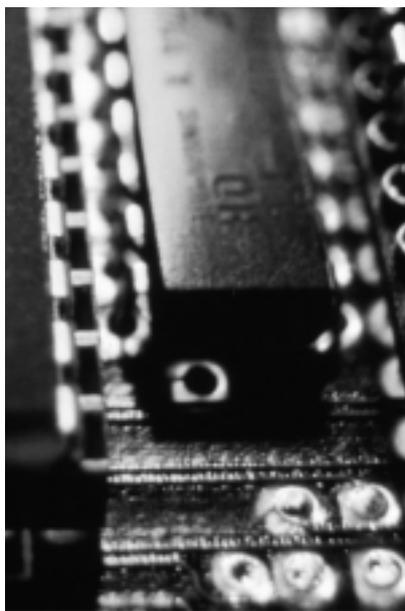
Un tejido empresarial como el descrito más arriba propiciará y ahondará el estancamiento económico, siendo necesario en ese caso una fuerte acción institucional dirigida a actuar sobre los contextos «económico», «social» y «formativo». La eliminación de rigideces y barreras de entrada para hacer posible la competencia, la provisión de recursos financieros en condiciones que se adapten a las necesidades de los posibles receptores, los estímulos fiscales, el apoyo a las iniciativas que surjan, la promoción de productos o

los programas de información dirigidos a poner de manifiesto ante la población la existencia de oportunidades que pueden ser explotadas, son sólo algunas de las medidas que los poderes públicos podrían tomar para lograr un «contexto económico» más favorable, lo que estimularía las esferas «impulsora» y «financiera».

Dichas acciones, no obstante, deberían complementarse con otras dirigidas a legitimar el papel del empresario, promoviendo los valores culturales que se relacionan positivamente con la empresariedad, y a favorecer los mecanismos de movilidad social y de acceso a las redes empresariales que existan o se puedan crear. Lograr que se realicen manifestaciones públicas y que se muestren comportamientos, por parte de los individuos con reconocido liderazgo, puede constituir un acicate importante para alcanzar esos objetivos, que van orientados a crear un «contexto social» favorable a la emergencia empresarial.

Asimismo, la acción de los poderes públicos debe dirigirse a la «formación». Una elevación de los niveles formativos y el uso de metodologías educativas que vayan orientadas a desarrollar actitudes y capacidades que se relacionen positivamente con las funciones empresariales puede afectar positivamente, por las razones ya vistas, al grado de desarrollo que alcancen las esferas «gerencial» e «impulsora».

**Tercer escenario.** Imaginemos ahora que el «contexto económico» ofrece buenas oportunidades de negocio mientras que el «social» y la «formación» son poco favorables a la empresariedad. Ante dichas circunstancias, se puede esperar que las «características personales» que se relacionan positivamente con la función empresarial no sean potenciadas, y que la «esfera impulsora» no alcance el grado de desarrollo que sería necesario para poder explotar todas las oportunidades existentes. Si esa situación persiste, una posible consecuencia es que el tejido empresarial, como en el caso anterior, tienda a estar formado por pequeñas empresas poco interesadas en crecer y explorar nuevos mercados, con bajos niveles de innovación y de articulación entre sí y con un empresariado a su frente más interesado en vivir el presente con complacencia que



en lograr un futuro próspero. Las consecuencias se dejarían sentir sobre el crecimiento económico, que sería inferior al potencialmente posible, lo que impediría que una parte de la población disfrutase de unos niveles de bienestar mayores.

Otra posibilidad ante las circunstancias anteriores es que acudan empresas o empresarios de otras regiones o países a explotar aquellas oportunidades económicas que la población nativa no ha sabido o no ha querido explotar. Es muy probable que este empresariado, aparentemente más dinámico y motivado, si se tiene en cuenta que está dispuesto a enfrentarse al inconveniente que supone cambiar su residencia habitual para poner en marcha proyectos empresariales o a extender su inversión mediante filiales, tenga una «esfera impulsora» más desarrollada, lo que podría suponer un fortalecimiento para el tejido empresarial, a la vez que un impacto positivo sobre el crecimiento económico. Sin embargo, ante dichas circunstancias, hay que considerar que existe la posibilidad de que el sector productivo se haga excesivamente dependiente de empresas extranjeras o foráneas que, según ha demostrado la experiencia en diferentes casos, no siempre se articulan adecuadamente con las unidades productivas autóctonas, ni explotan todas las oportunidades existentes y que, una vez agotadas o disminuidas sus fuentes de beneficios potenciales, se trasladan sin

muchos obstáculos a otros puntos geográficos, en lugar de buscar otras alternativas posibles de negocio, potenciando así el estancamiento económico y el desempleo de las regiones que abandonan.

Ninguna de las circunstancias descritas en los dos párrafos anteriores puede ser considerada como óptima, por lo que la acción institucional debería actuar sobre el «contexto social» y la «formación», con el fin de hacer posible la emergencia de un empresariado autóctono que presentará un alto grado de desarrollo en su «esfera impulsora», lo que evitaría los riesgos que aparecen asociados a la segunda de esas situaciones.

En cierto modo, ese último escenario refleja la situación en la que se encuentran algunas regiones de Europa, especialmente del sur (España, Grecia, Portugal e Italia), donde se ha detectado que existen ciertas debilidades, sobre todo en el «contexto social», que, desde la óptica de nuestro modelo, influyen negativamente sobre la «esfera impulsora» de la función empresarial, tanto de forma directa, al no estimular la aparición de empresarios ni el desarrollo de sus funciones principales, como indirecta, en tanto que esas circunstancias no potencian las «características personales» que se relacionan con la empresariedad. Como se desprende de la interpretación que aquí se está realizando, algunas de las características que presentan esas economías son: excesiva atomización empresarial, bajos niveles de innovación, reducida orientación exterior, desarticulación productiva, etc.

**Cuarto escenario.** Finalmente, consideraremos un escenario inverso al anterior, es decir, aquel que en el «contexto económico» es regresivo o está estancado y cuyo «contexto social» y «formación» son favorables al empresariado.

Ante esas circunstancias, es posible imaginar que la situación de bajo nivel de oportunidades económicas y de disponibilidad de recursos financieros se podría invertir si las variables sociales y formativas representaran un fuerte estímulo para el desarrollo de las funciones que integran la «esfera impulsora» de los empresarios actuales y potenciales. Pues si la población se encontrara altamente motivada

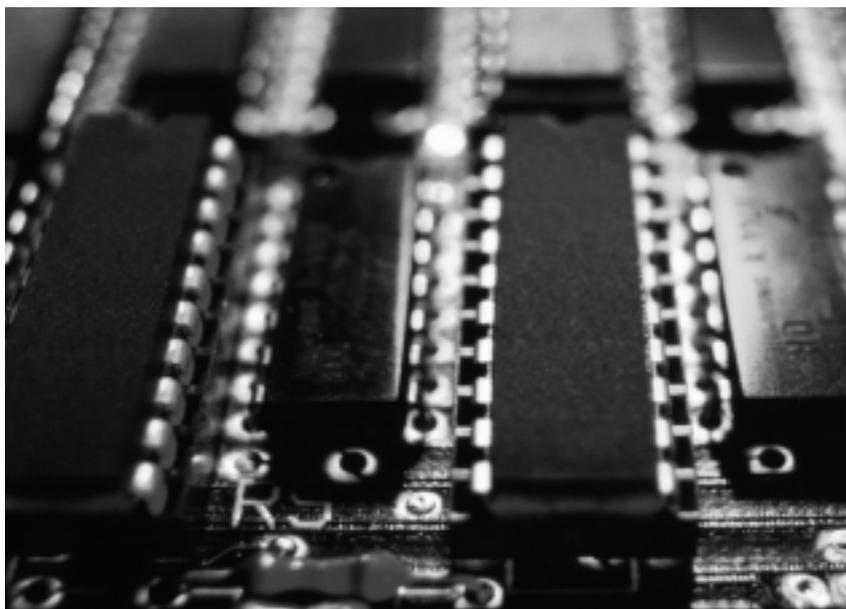
hacia la búsqueda de oportunidades de negocios, hacia la introducción de innovaciones y hacia la convivencia con la incertidumbre asumiendo nuevos riesgos, es muy probable que lograrse encontrar la posibilidad de explotar nuevos productos o mercados allí donde a otros con debilidad «esfera impulsora» pasarían desapercibidas esas oportunidades. Los empresarios más innovadores pronto serían imitados por otros, y el incremento de la actividad productiva que tendría lugar favorecería la recuperación del inicialmente debilitado «contexto económico».

Una situación como la descrita presenta cierto paralelismo con aquellos casos en los que una región o comarca que, tras atravesar una etapa de declive económico, debido, por ejemplo, a que su producción principal estaba excesivamente concentrada en uno o pocos recursos que el mercado desplazó por alguna razón, logra, pasados unos años, recuperar su economía y crecer a un alto ritmo tras su reorientación productiva hacia otros productos o servicios alternativos.

No obstante, la situación que se ha descrito sólo sería posible siempre y cuando el origen de la falta de oportunidades de negocios no se encontrase en la misma acción institucional. Pues si son los poderes públicos los que están frenando las oportunidades económicas —por ejemplo, cuando existen motivos políticos que impulsan un excesivo intervencionismo y establecen fuertes barreras de entrada— no parece probable que puedan darse los cambios anteriores. Por tanto, cuando el «contexto social» y la «formación» son favorables al empresariado, las acciones de los poderes públicos que afecten al «contexto económico» pueden tener un gran impacto sobre las características del tejido empresarial.

•••••  
**Bibliografía**

AIZEN, I. (1991): *The Theory of Planned Behavior*, Organizational behavior and human decision processes, núm. 50.  
 BANDURA, A. (1981): Self-efficacy mechanism in human agency, *American Psychologist*, 37 (2), págs. 122-147.  
 BAUMOL, W. (1983): «Toward Operational Models of Entrepreneurship», en Ronen, J. (Compl.): *Entrepreneurship*, págs. 29-48.



BUSENITZ, L. W. y LAU, C.-M. (1997): «A Cross-Cultural Cognitive Model of New Venture Creation», *Entrepreneurship Theory and Practice*, Verano, págs. 25-39.  
 CÁCERES, F. R. (2000): *El empresario en la historia del pensamiento económico. Una delimitación de la función empresarial*, Centro Asociado de la Universidad Nacional de Educación a Distancia, Sevilla.  
 CAMPBELL, C. (1995): «An empirical test of a decision theory model for entrepreneurial acts», *Entrepreneurship and Regional Development*, 7, págs. 95-103.  
 CARTER, S. y CACHON, J. C. (1994): «The Sociology of Entrepreneurship», *Entrepreneurial Studies*, Scottish Enterprise Foundation, Department of Business and Management, pág. 15.  
 CASSON, M. (1982): *The Entrepreneur. An Economic Theory*, Barnes and Noble Books, Totowa, New Jersey, págs. 9 y 335-337.  
 COLLINS, O. F. y MOORE, D. G. (1964): *The enterprising Man*. East Lansing: MI Michigan State, University Press.  
 DAVIDSSON, P. (1991): «Continued entrepreneurship: ability, need, and opportunity as determinants of small firm growth», *Journal Venturing*, núm. 6.  
 GARTNER, W. B. y STARR, J. A. (1992): «The nature of entrepreneurial work», *Second Annual Conference on Entrepreneur Research*, Londres, 19-11 de Marzo, págs. 225-240.  
 GIBB, A. (1993): «The enterprise culture and education. Understanding enterprise education and its links with small business. Entrepreneurship and wider educational goals». *International Small Business*, núm. 11, vol. 3.  
 GIBB DYER, J. R. (1994): «Toward a Theory of Entrepreneurial Careers». *Entrepreneurship Theory and Practice*, Winter, 1994.  
 GNYAWALI, D. R. Y FOGEL, D. S. (1994): «Environments for Entrepreneurship Development: Key Dimension and Research Implications». *Entrepreneurship and Practice*, Verano.  
 GUZMAN, J. (1994): «Toward a Taxonomy of Entrepreneurial Theories». *International Small Business Journal*, Julio-Septiembre, vol. 12, núm. 4.  
 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*. En prensa.  
 HAGEN, E. (1968): *La teoría económica del desarrollo*, Amorrortu Editores, Buenos Aires, págs. 214-215 y 224.  
 HEBERT, R. y LINK, A. (1989): «In Search of the Meaning of Entrepreneurship», *Small Business Economics*, 1, pág. 41.  
 HERRON, L. y R. B. ROBINSON, J. R. (1993): «A structural model of the effects of entrepreneurial characteristics on venture performance». *Journal of Business Venturing*, núm. 8, págs. 281-294.  
 HOFSTEDE, G. (1991): *Cultures and Organizations: Software of the mind*, Londres, McGraw-Hill International.  
 HOSELITZ, B. F. (1971): *Industrialización y Sociedad*, Fundación Foessa, Madrid, págs. 39-40.  
 JOHANNISSON, B. (1995): Paradigms and Entrepreneurial Networks. Some Methodological Challenges. *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 7, núm. 3.  
 KIRZNER, I. M. (1975): *Competencia y función empresarial*, Unión Editorial, Madrid, págs. 27-29 y 81-89.  
 KNIGHT, F. (1965): *Risk Uncertainty and Profit*, Harper and Row, Nueva York, págs. 270-271 y 308-310.

- LEIBENSTEIN, H. (1978): *General X-Efficiency theory and economic development*, Oxford University Press, Londres.
- McCLELLAND, D. C. (1971): «El motivo de realización en el crecimiento económico», en Hoselitz, B. F. y Moore W. E. (1971): *Industrialización y Sociedad*, La Editorial Católica, S.A., Madrid, pág. 105.
- NORRIS, JR. y BRAZEAL, V. (1994): «Entrepreneurial Potential and Potential Entrepreneurs». *Entrepreneurship Theory and Practice*, Spring.
- RAY, D. (1993): «Understanding the Entrepreneur: Attributes, Experiences and Skills», *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 5, págs. 345-350.
- SCHULTZ, T. (1985): *Invirtiendo en la gente: la cualificación personal como motor económico*, Ed. Ariel, Barcelona, págs. 37-38.
- SCHUMPETER, J. A. (1976): *Teoría del Desarrollo Económico*, Fondo de Cultura Económica, México, págs. 74-77.
- SCOTT, N. G. (1988): «Changing the culture of higher education», SEF Conference Paper, series núm. 23/88, Londres.
- SELTSIKAS, P. y LYBEREAS, T. (1996): «The culture of entrepreneurship: towards a relational perspective», *Journal of Small Business*, vol. 13, núm. 2.
- STABER, U. (1993): «Friends, Acquaintances, Strangers: Gender Differences in the Structure of Entrepreneurial Networks», *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, vol. 11, núm. 1, pág. 74.
- STANWORTH, J. y GRAY, C. (1991): «Entrepreneurship and education: Action-based research with training policy implications in Britain». *International Small Business Journal*, 10, 2, pág. 16.
- SUÁREZ VILLA, L. (1986): «El empresario, factor estratégico en las transformaciones territoriales». *Estudios Territoriales*, 20, págs. 77-79.
- WILKEN, P. H. (1979): *Entrepreneurship. A Comparative Historical Study*. Alex Publishing Corporation, EE.UU., págs. 8-25, 38-48 y 50-53.