



UNA APROXIMACION AL FENOMENO DE LA EMERGENCIA EMPRESARIAL

*FELIPE RAFAEL CACERES CARRASCO
UNIVERSIDAD DE SEVILLA*

INTRODUCCION

En los últimos años ha crecido de forma notable el interés por los temas relativos al empresariado. Prueba de ello es la aparición en la literatura económica de un numeroso grupo de trabajos, que, desde distintas perspectivas y con diferentes objetivos, se han centrado en el análisis de aspectos como: el concepto de empresario, la delimitación de la función empresarial, el papel del empresario en el desarrollo económico, los factores de éxito, el fenómeno de la emergencia empresarial, etc.

Paralelamente, la preocupación por esos temas ha crecido en las instancias gubernamentales debido al auge que han tenido las políticas de desarrollo local. Y es que, al centrarse dichas políticas en un desarrollo basado en los recursos del área en que se aplican, ha surgido la necesidad de contar con personas emprendedoras capaces de asumir proyectos empresariales que dinamicen la actividad económica movilizandolos recursos existentes.

Se trata, por tanto, de un tema de mucha actualidad en el que, sin embargo, y pese a lo mucho que se ha escrito sobre él en otros países¹, existen todavía muchas sombras y dificultades. Para empezar, ni siquiera se cuenta con un concepto o delimitación de la función empresarial que sea ampliamente compartido por la doctrina. Lo que obliga a definir, antes que nada, aquel concepto o contenido de la función empresarial que se va seguir con el fin de marcar el ámbito de estudio.

No es objeto de este trabajo elaborar ese concepto, lo que consumiría, por mucho que se intentase resumir, el espacio que se quiere dedicar al que es el objetivo principal de esta comunicación, es decir, obtener una aproximación al fenómeno de la emergencia empresarial que de solución a algunos de los problemas que a menudo se perciben en las investigaciones realizadas.

Se partirá de una delimitación de la función empresarial que fué realizada por el profesor Guzmán Cuevas(1994) en su obra titulada, "Towards a Taxonomy of entrepreneurial Theories". Donde se considera que el concepto de empresario viene delimitado por la combinación de tres esferas funcionales, que de forma muy breve se definen a continuación:

-Esfera financiera: se identifica con la función relativa a la obtención o aportación de recursos financieros para llevar a cabo las inversiones necesarias.

-Esfera Gerencial: reúne todos aquellos aspectos relacionados con la gestión del negocio o empresa: conocimientos sobre técnicas, modelos, gestión de personal, normas legales, etc. Se hace notar que los conocimientos que se integran en esta esfera se pueden formalizar.

¹ En España el tema ha sido poco tratado, sobre todo si se compara con países como El Reino Unido o Los EE.UU., en los que la producción científica ha sido muy abultada.



-Esfera Impulsora: verdadera “alma” del empresario. En ella se localizan un conjunto de conocimientos o capacidades no formalizables, como: espíritu innovador, capacidad para convivir con el riesgo, intuición, capacidad para captar oportunidades de negocio, etc.

LA EMERGENCIA EMPRESARIAL EN LA LITERATURA ECONOMICA

Las dificultades que surgen cuando se trata de delimitar al empresario, se repiten y aumentan cuando se trata de analizar la emergencia empresarial y el éxito o fracaso de su actividad, debido a que:

-Existe un gran número de investigaciones sobre el empresario que tienen por objeto la determinación de las características personales o individuales que se dan en éstos, y su conexión con el fenómeno de la emergencia empresarial o con el éxito en la realización de proyectos empresariales. Sin embargo, los resultados a que llegan no son siempre coincidentes.

-Otras investigaciones han tratado de encontrar cuáles son los comportamientos que sirven para identificar a un empresario, y una vez localizados éstos, cómo su existencia o ausencia influye en la emergencia y éxito empresarial (Gartner, W.B. y Starr, J. A., 1992).

-También han proliferado en los últimos años las investigaciones que se centran en el entorno social del empresario o en las características y oportunidades del ambiente económico reinante. Tatando, al igual que en los casos anteriores, de encontrar relaciones entre determinados factores o características de esos medios y la emergencia empresarial.

-Por otro lado, la realización de una investigación sobre los empresarios encierra, por si misma, ciertos obstáculos nada despreciables, como: la dificultad de obtener de aquellos que sean los seleccionados para realizar la investigación, la secuencia de sus actividades desde que iniciaron la empresa; el hecho de que los empresarios con éxito estén más interesados en el día a día, el mantenimiento y el crecimiento de su empresa que en el pasado; y la dificultad que representa localizar a individuos que habiendo iniciado su empresa hayan fracasado, o, que una vez localizados estén dispuesto a hablar de sus fracasos(Gartner, W.B. y Starr, J.A., 1992)

-Así mismo, el hecho de que el tema objeto de estudio sea relativamente reciente unido a la rápida proliferación de las investigaciones a las que antes se ha hecho referencia, ha provocado que no exista, todavía, precisión en la definición de algunos de los términos que se vienen utilizando, como: Self-efficacy, Locus of control, etc.

-Incluso, cabría añadir una última dificultad recordando las siguientes palabras de Kilby, P.¹, que han sido recogidas para su reproducción aquí de un trabajo de Wilken P.H.(1971):

“Part of confusion stems from the fact that the entrepreneurial heffalump is a variedated sort of animal, wich appears in different habitats and in different forms. It also appears to have undergone some evolutionary changes or mutations since the first reports of its existence were made public by heffalump hunters in the past. So it is not surprising that there is disagreement about the nature of the beast.”

Entrando ya en el análisis, es preciso aclarar, que no se abordarán en estas páginas los aspectos relativos a los comportamientos empresariales porque en el enfoque aquí se sigue ya han sido incorporados en la delimitación que anteriormente se citó del empresario, dentro de la “esfera impulsora” (Guzmán Cuevas, 1995). Por lo que se comenzará recogiendo las distintas características personales², sociales y económicas, que como más arriba se ha indicado, numerosas investigaciones han tratado de relacionar

¹ El sugerente trabajo de Kilby, P. (1971) al que se hace referencia se titula “Hunting the heffalump”, en Entrepreneurship and Economic Development. The Free Press. New York. Su localización no ha sido posible para este trabajo, por lo que la idea se recoge a través de Wilken, P.H.

² Puede extrañar el hecho de que se haya indicado en las líneas anteriores que no se abordará el estudio de los comportamientos empresariales y ahora se hable de características personales del empresario. La razón es que en la literatura sobre el tema se pueden encontrar trabajos que diferencian entre uno y otro aspecto, aunque es preciso aclarar que existen características personales que también se contemplan como comportamientos empresariales, por lo que la delimitación es bastante difusa.



con la emergencia empresarial. Después se añadirán los resultados obtenidos por otras investigaciones que se han centrado en la relación entre formación y empresariado. Y, por último, se expondrán dos modelos de emergencia empresarial que integran a algunas de las características anteriores.

Entre las características personales o individuales, que diferentes autores han considerado al estudiar al empresario, cabe señalar las siguientes¹:

-Necesidad de logro, que puede entenderse como la necesidad de realizar bien el trabajo o la motivación para alcanzar objetivos (McClelland, 1961)

-“Internal locus of control”, que siguiendo a Rotter se define como la percepción de que el logro de recompensas depende del propio comportamiento. Se diferencia así del “external locus of control”, que hace referencia a la creencia en que las recompensas son controladas por otros factores (Boyd, N.G. y Vozikis, G.S., 1994).

-“Self-Efficacy”, que se define como la creencia de una persona en su capacidad para realizar una tarea dada.

Aclaran Boyd y Vozikis (1994), que dicho concepto no debe confundirse con el de “internal locus of control”, pues mientras este último cubre varias situaciones, la “self-efficacy” está referida a una tarea y situación específica. Así, existirán individuos que poseyendo un alto “internal locus of control” en general, tengan una baja “self-efficacy” en relación a ciertas tareas específicas.²

-Propensión para tomar riesgos (Brockhaus, R.H., 1980)

-Tolerancia a la ambigüedad (Hian Chye Koh, 1995)

-Propensión a innovar (Schumpeter, 1994)

-Habilidades para ser empresario³

Una relación de las principales características sociales que han sido consideradas por diferentes autores debido a su posible incidencia sobre la emergencia empresarial son:

-La consideración social del empresario, sobre la que inciden la competencia del Estado, causas de naturaleza ideológica, los comportamientos que la población observa en los empresarios y el prestigio social que se le reconozca y haya reconocido al empresario (O’Kean, J.M., 1991).

-La ideología reinante o la religión, como se recoge en la conocida obra de Weber, M. (1979)

-La existencia de empresarios en la familia. Este aspecto ha sido tratado con profusión en parte de la literatura; habiéndose centrado los estudios, unas veces, en la influencia de la familia directa, es decir en la de los padres (Scherer, R.; Brodzinski J. y Wieben, F., 1991⁴) y otras, en un concepto más amplio de familia, que integra parientes o incluso amigos (W. Gibb Dyer J.R. 1994; Guzmán, 1995; Cáceres, 1995)

-Pertenece a determinados grupos sociales marginados. (W. Gibb Dyer J.R., 1994)

¹ Con el fin de simplificar, se recogen sólo aquellas características sobre las que coinciden la mayoría de los autores estudiados.

² Es preciso tener en cuenta que tanto este término como el anterior no son utilizados con el mismo preciso significado en la amplia literatura sobre el tema, lo que obliga a tomar precauciones cuando aparecen. En este trabajo se seguirán las definiciones arriba apuntadas, que coinciden con el concepto de Bandura, derivado de la teoría del aprendizaje social.

³ Aunque los estudios que se centran en las habilidades podrían considerarse de un modo independiente o incluirse entre aquellos que toman como base del análisis la formación y la experiencia, que más adelante se citarán, se ha preferido incluir aquí porque de esta forma se hace posible dar al trabajo una estructura que permite una exposición más clara y ordenada. De cualquier forma, ello no produce ninguna distorsión para los propósitos de este estudio porque las habilidades participan de una propiedad que es común, según gran parte de la literatura, a muchas de las características personales citadas, y es que son modificables por medio del aprendizaje y la formación, lo que a efectos de este trabajo resulta de gran importancia.

⁴ Elaboran un trabajo en base a la teoría del aprendizaje social, que aplican al aprendizaje observacional que tiene lugar en el seno de la familia. No obstante, no son los únicos autores que tratan así el tema, como ya se ha dicho abundan en la literatura investigaciones que analizan la influencia de la familia en la decisión de ser empresario. Todas ellas ponen de manifiesto como las personas que nacen en familias de empresarios muestran una mayor inclinación hacia el empresariado que aquellas que aquellas otras, cuyos padres o parientes no tiene por actividad la empresa.



-La movilidad social.

-El grado de integración social

Otras muchas investigaciones han tratado de encontrar factores económicos que, al igual que en los trabajos anteriormente comentados, permitan establecer relaciones con el fenómeno de la emergencia empresarial. Son bastante comunes en la literatura los siguientes:

-Falta de oportunidades de empleo en las organizaciones existentes(W. Gibb Dyer J.R. 1994)

-Nivel de oportunidades económicas existentes (Wilken, P.H., 1989)

-Existencia de incentivos fiscales(Davidsson, P., 1991)

-Economías poco reguladas(Gnyawali, D.R. y Fogel, D.S.,1994)

-Apoyos de los gobiernos a las iniciativas empresariales(Gnyawali, D.R. y Fogel, D.S.,1994).

De igual modo son numerosas las investigaciones que han tratado de conectar la formación adquirida con el éxito y la orientación hacia el empresariado¹, como:

-las que relacionan la experiencia y la formación para los negocios con las habilidades de los empresarios para iniciar y dirigir negocios (Davidsson, 1991),

-las que se centran en la formación para empresarios desde la experiencia (Gibb, 1993; Johannisson, B, 1991...),

-las que relacionan la educación y potencial empresarial (Guzmán, 1995; Cáceres, 1995),

-los trabajos que relacionan la oferta de capacidad empresarial y escolarización (Schultz, 1985)

Otros autores han tratado de explicar la emergencia empresarial a través de modelos de comportamiento y de intenciones ² en los que a través de cambios en las percepciones de los individuos, se afectan sus actitudes y creencias, y , con ellas, sus intenciones y comportamientos hacia la creación de empresas . Así, el modelo de Krueger, N.; Deborah, J.R. y Brazeal ,V., (1994) define dos variables claves que inciden sobre las creencias del individuo: la “Perceived Desiderability”; que viene determinada por las actitudes y las normas sociales³, y la “Perceived Feasibility” directamente relacionada con la “Self-Efficacy”. Una vez que las creencias se han formado entra en juego la “Propensity to Act”, definida como un estado característico de la personalidad muy relacionado con el deseo de control, y, que al actuar sobre aquellas determinará la existencia de potencial empresarial. El trabajo recoge así en gran medida muchos de los factores anteriormente expuestos. No obstante, otorga una importancia primordial a la “Perceived Feasibility”, y, por tanto, a la “Self-Efficacy”.

De igual modo, Herron, L. y Richard B. Robinson, JR. (1993), basándose en el modelo de Sandberg, han considerado el comportamiento la variable clave que se combina con la estructura de la industria en la que

¹Conviene distinguir aquí aquella formación que se recibe en los centros “standard” de educación de aquella otra que tiene por objeto formar al empresario y que, por tanto, trata de desarrollar destrezas y actitudes que se identifican con el empresariado. Es posible encontrar, al leer este tipo de literatura, algunos trabajos que recogen cuales deben ser los “curriculum” y destrezas que este tipo de formación debe desarrollar. En casi todos ellos se considera la experiencia como un elemento crucial para el aprendizaje. Por lo que también debe considerarse aquí el aprendizaje-enseñanza que tiene lugar a través de la experiencia, objeto de estudio por un nutrido número de investigaciones.

² Dos modelos muy comunes en la literatura son el de Shapero y el de Azjen

³ Las actitudes vienen determinadas por los resultados obtenidos a partir de la realización de los comportamientos y, por tanto, está muy marcada por las recompensas internas y externas. En este proceso la valoración social que se haga del empresario también tiene un peso importante, jugando un papel muy relevante el conjunto de normas sociales así como las valoraciones de la familia y los amigos.



la empresa ha de competir y con la estrategia definida para el negocio, al explicar el proceso de creación de nuevas empresas¹.

También se han elaborado modelos que tratan de determinar la probabilidad o tendencia hacia la creación de empresas definiendo variables sobre las que inciden todos, o gran parte, de los factores recogidos más arriba¹.

Los enfoques de los cuales se han extraído las características y modelos expuestos en los párrafos anteriores permiten realizar diferentes aproximaciones al fenómeno de la emergencia empresarial, pero también ponen de manifiesto la existencia de algunos problemas, como los que a continuación se citan; que servirán de referencia para la construcción del modelo aproximativo objeto de esta comunicación:

-la necesidad de aplicar un criterio multidisciplinar;

-la existencia de numerosos trabajos que abordan el fenómeno desde perspectivas diferentes: características personales, contexto social, contexto económico, habilidades, formación, comportamientos, etc.;

-la dificultad para aplicar los modelos elaborados, así como para medir el valor que toman las variables que utilizan;

-la necesidad de engarzar el fenómeno de la emergencia empresarial con un concepto de empresario o una delimitación de la función empresarial que haga posible su integración en los procesos de crecimiento y de desarrollo económico.

UNA APROXIMACION AL FENOMENO DE LA EMERGENCIA EMPRESARIAL

Algunas de las limitaciones recogidas en los párrafos anteriores han sido contempladas por diversos autores de los citados. Así, entre otros; Gartner, W.B.(1989), afirma que los intentos de definir al empresario basados en un conjunto de características no sirven para llegar a explicar el fenómeno del empresariado, y Herron, L. y Richard B. Robinson, JR.(1993), manifiestan que 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 nuevas empresas. Ambos reclaman la necesidad de abordar el estudio contemplando las diferentes dimensiones que inciden en el proceso de creación de nuevas empresas.

Bajo esa premisa se tratará de realizar esta aproximación al fenómeno de la emergencia empresarial, en la que, como ya se indicó, se intentará ofrecer soluciones, lo más aproximadas posible, a los cuatro problemas que anteriormente se enunciaron.

En lo que se refiere a la necesidad de un enfoque multidisciplinar no será preciso extenderse en demasiados comentarios, el modelo que a continuación se desarrollará se ha elaborado con ese criterio, como se percibirá con su mera lectura.

El segundo problema que se plantea es la necesidad de integrar en un todo coherente las distintas perspectivas o dimensiones desde las que se ha abordado la emergencia empresarial. Ello requiere comenzar definiendo cuáles de aquellas van a ser consideradas en el modelo. Para facilitar la exposición se ha seguido el mismo criterio introducido anteriormente al distinguir entre los distintos ámbitos desde

¹ En dicho modelo el comportamiento, que se entiende como un conjunto de acciones que inician y dirigen la relocalización de recursos económicos para la creación de valor (planificación, contratación de empleados, financiación, etc.), viene determinado por la motivación, que es función de las características personales, y las habilidades. Dependiendo estas últimas de las actitudes y la experiencia. La virtualidad del modelo, según sus autores, consiste en que considera el contexto en el cual tienen lugar los comportamientos y en que la motivación puede ser influenciada por el aprendizaje social y por las habilidades, lo que justifica que aquella pueda cambiar sin que lo hagan las características personales. De este modo, según los autores, los modelos que se centran exclusivamente en las características personales conducen a resultados erróneos.



los que se ha abordado el fenómeno en estudio, es decir: características personales, contexto social, contexto económico y la formación. No obstante, conviene recordar que el concepto de formación se extiende tanto la adquirida en los centros de educación como la a que se aprende por medio de la experiencia.

En tercer lugar, es preciso contar con un modelo que permita su aplicación, es decir, que a partir de él se pueda determinar si en un área o región se dan las condiciones necesarias para la emergencia empresarial, tanto en lo que se refiere a las características de la población como en lo relativo a los factores presentes en las demás dimensiones: social, económica y formación. Además, es necesario que esas condiciones se puedan medir de alguna manera, una alternativa posible podría ser la utilización de un índice. Pero obviamente, esto encierra una gran dificultad y no es el propósito de este trabajo determinar cómo habría que determinar a aquél, sino allanar el camino para facilitar la utilización de alguna medida.

La solución al segundo de los problemas expuestos requiere, como ya se indicó, integrar las cuatro dimensiones a considerar. No obstante, es preciso que antes se realicen algunas reflexiones orientadas a logro de los objetivos que se persiguen. Un repaso al elenco de características personales que más arriba se recogieron hace pensar que resultaría muy difícil hacer una valoración de su incidencia en la emergencia empresarial si hubiera que considerarlas a todas conjuntamente. Es necesario, por tanto, intentar realizar algún tipo de síntesis que permita centrar el fenómeno en un número más reducido y controlable de variables. La “self-efficacy” puede prestar un importante juego para este propósito. Distintas investigaciones han revelado que esta variable tiene una gran importancia en el desarrollo de las intenciones y comportamientos del empresario, y, por tanto, en el proceso de creación de nuevas empresas (Boyd, G.N. y Vozikis, G. S., 1994; y Norris E. Krueger, JR. Y Dickson, P.R., 1993, entre otros). El último de estos trabajos citados se ha centrado en examinar si la percepción de “self-efficacy” está asociada con la percepción de oportunidades y amenazas. Sus conclusiones, de gran importancia para los propósitos de este trabajo, se resumen a continuación: la percepción de oportunidades y amenazas parece derivar significativamente de la percepción personal de competencia situacional (self-efficacy), no de cambios en el humor, de diferencias en el contexto de decisión o dominio, o de diferencias individuales en la percepción de situaciones. Por lo que la competencia percibida influye en el riesgo a tomar. En definitiva cuanto mayor sea la “self-efficacy”, mayores oportunidades se percibirán de llevar a cabo acciones y, por tanto, se adoptarán mayores riesgos.

Otro aspecto importante es que la elección de una carrera, las aspiraciones, el esfuerzo y la perseverancia están influenciadas por la percepción que uno tiene de sus propias capacidades. La gente que tiene un alto sentido de la “self-efficacy” se establece metas más desafiantes y poseen un nivel de compromiso mayor (Boyd, G.N. y Vozikis, G. S., 1994). Ello hace pensar que la “motivación” de logro se relaciona de algún modo con la “self-efficacy”, aunque, como señalan Boyd, G.N. y Vozikis, G. S.(1994), se trate de conceptos diferentes.

Por otra parte en el mismo trabajo citado en el párrafo anterior se afirma que la gente con una “self-efficacy” baja tiende a experimentar Stress y depresión. De lo que se desprende que la capacidad para tolerar la ambigüedad disminuye conforme lo hace la “self-efficacy”, pues dichos estados de ánimo no son los apropiados para afrontar las situaciones de incertidumbre ni ambiguas.

Por último, es preciso considerar que, según algunas investigaciones han puesto de manifiesto, la historia personal y la las habilidades son determinantes en el nivel de “Self-efficacy” (Boyd, G.N. y Vozikis, G. S., 1994)

¹ Un ejemplo lo tenemos en el modelo elaborado por Gnyawali, D.R. y Fogel, D.S.(1994), en el que las dos variables principales son la “Ability to enterprise”, determinada por las destrezas para los negocios y el empresarioado, y la “Propensity to enterprise”, que está afectada por los factores socioeconómicos.

En base a todo lo expuesto en los párrafos anteriores parece que la existencia de “self-efficacy” revela un cierto nivel de incidencia de otras variables, lo que permite eliminar del amplio elenco de características personales aquellas cuya existencia está asociada a ella. Es decir, es posible utilizar la “self-efficacy” con la seguridad de que su existencia garantiza la presencia, plena o parcial, de las características denominadas: “propensión a tomar riesgos”, “necesidad de logro”, “tolerancia a la ambigüedad” y “habilidades para ser empresario”. Por tanto, en la aproximación que aquí se está realizando sólo aparecerán entre las características personales a considerar: “self-efficacy”, “locus of control” y “propensión a innovar”, características que, por otra parte, podrían ser medidas sin mucha dificultad por medio de tests.

La segunda de las dimensiones a incorporar en el modelo, la social, también permite realizar una síntesis entre algunos de los factores que en ella se recogieron. Así, la “consideración social del empresario” y la “ideología reinante” se podrían agrupar en un sólo factor que conservase la denominación dada al primero. La razón es que, a fin de cuentas, la valoración que se haga de la actividad empresarial en base a la ideología existente, va a determinar cuál será la consideración social que tenga el empresario, por lo que entre uno y otro factor es muy probable que exista una alta correlación. Además, de esta forma se facilita su medición ya que valorar la “ideología reinante” podría resultar bastante dificultoso, lo que no ocurre con el otro factor.

En cuanto a la familia, su importancia ha quedado reflejada por un gran número de investigaciones que han revelado su incidencia en la orientación de profesional de sus miembros, por lo que será un factor a considerar plenamente.

Por último, en la dimensión social, se contemplan otros factores como la “pertenencia a determinados grupos sociales marginados”, la “movilidad social”, o el “grado de integración social”. El primero de ellos no será considerado en el modelo que aquí se está construyendo, ya que si bien hay investigaciones que ponen de manifiesto cómo en determinados espacios se ha observado un notable nivel de emergencia empresarial entre grupos marginados, cuyos individuos trataban de salir de su situación mediante la creación de empresas, no puede afirmarse que siempre que se den esas condiciones ese fenómeno tenga lugar, por lo que la inclusión de esta variable complicaría bastante la aplicación general del modelo. En cuanto a la “movilidad social y a la “integración social”, es fácil pensar que entre ambas deba existir una alta correlación ya que la primera de ellas se incrementa a medida que una sociedad eleva su nivel de integración. Por lo que solamente se considerará a uno de esos factores, dependiendo de cuál resulte más fácil medir.

El siguiente grupo de factores, que se integran la dimensión denominada “contexto económico”, quizá sea el más difícil de sintetizar, pues la lista que se expuso más arriba se abre cuando se tratan de determinar las oportunidades económicas existentes. Así, siguiendo a Wilken, P.H. (1989), habría que considerar las posibilidades de acceso a los mercados de factores (capital, mano de obra, materias primas y tecnología) y las posibilidades que ofrecen los mercados de bienes y servicios, en los que la renta, los gustos, la demanda y la competencia existente se convierten en nuevos factores a tener en cuenta. Y no sólo esto, la dificultad se incrementa aún más cuando se aprecia que la importancia relativa de cada uno de estos elementos es distinta. Todo ello hace pensar en que será necesario buscar un índice sintético de las oportunidades económicas. Pero, como ya se indicó, no se dispone de espacio para abordar ese problema en este trabajo, por lo que de momento será suficiente con definir aquellas variables que van a pasar a formar parte del modelo que se quiere elaborar, que en este caso, al igual que en los anteriores, serán tres: “la existencia de oportunidades económicas”, “la falta de oportunidades de empleo” y “el papel del Gobierno”, valorándose esta última en base a otros tres factores: “existencia de incentivos fiscales”, “nivel de regulación económica” y “apoyos a las iniciativas empresariales”

La cuarta dimensión que se expuso, la formación, se puede contemplar definiendo, así mismo, otras tres variables. Como ya se indicó, es posible en principio distinguir dos categorías: la formación adquirida en



los centros formativos y aquella otra que se adquiere por la experiencia. Pero todavía es posible hacer una tercera distinción, que resulta muy útil para esta aproximación. Se trata de diferenciar dentro del primer tipo de formación a la que convencionalmente se imparte en los centros formativos de aquella otra que tiene por objeto el desarrollo de actitudes, capacidades y conocimientos necesarios para el empresariado. Y es que se han producido un gran número de investigaciones que tienen por objeto este tipo de enseñanza-aprendizaje y su incidencia en la emergencia empresarial (Gib, A., 1993; Johannisson, B., 1991). Por tanto, las tres variables a considerar en esta dimensión serán: “la formación convencional”, “la formación para empresarios” y “la formación adquirida por la experiencia”. Todas ellas admiten algún tipo de medición.

En los párrafos anteriores se ha ofrecido una solución para los problemas segundo y tercero. Ahora es preciso encontrar una solución al cuarto de los problemas expuestos, es decir, habrá que conectar los cuatro grupos de influencia definidos anteriormente con la delimitación de la función empresarial que se realizó al principio del trabajo. Ello se ilustra en el esquema núm. 1.

Como puede apreciarse el contexto económico incide directamente sobre la “esfera financiera” y la “esfera impulsora”. El efecto sobre la primera de ellas viene dado por las posibilidades obtener financiación que existan dentro lo que se ha denominado “oportunidades económicas”. Los restantes factores inciden sobre los comportamientos de los individuos y pueden propiciar o frenar la creación de empresas como se ha puesto de manifiesto en otras partes del trabajo, de ahí que conecten con la “esfera impulsora” del empresario o futuro empresario.

El contexto social ejerce toda su influencia sobre la “esfera impulsora”. La razón estriba en que las tres variables que se han contemplado se relacionan directamente, según las investigaciones anteriormente citadas, con las iniciativas empresariales. Así, la consideración social que tenga el empresario o el grado de integración o movilidad social afectan a lo que Krueger, N.; Deborah, J.R. y Brazeal, V., (1994) denominan “Perceived Desiderability”, que en combinación con la “Perceived Fesability” sirven para formar las creencias, las cuáles se conectan en el mencionado trabajo con el potencial empresarial. Por otro lado, la influencia de la familia, que se ejerce a través aprendizaje observacional, actúa sobre la “selfff-efficacy”. Lo que, según numerosas investigaciones, hace que la orientación hacia el empresariado sea mayor cuando se trata de individuos hijos de empresarios (Boyd, N.G. y Vozikis, G.S., 1994).

La dimesión relativa a la formación también incide sobre dos esferas, “la gerencial” y “la impulsora”. Puesto que en la primera de ellas se han localizado, sobre todo, conocimientos formalizables (técnicas, normas, modelos, etc.) es razonable pensar que formación que se adquiere en los centros educativos convencionales o “standard” incida solamente sobre esa esfera, mientras que en la “formación por la experiencia” y la “formación para empresarios” deben incidir en ambas, puesto que con ellas se enseña y se aprenden tanto conocimientos formalizables como no formalizables (convivencia con el riesgo y con la incetidumbre, estímulos para la creatividad y la innovación, etc.). No obstante, la investigación ha demostrado que a medida que aumenta el nivel de formación formalizada, también se incrementa la orientación de los individuos hacia el empresariado (Guzmán, 1995; Schultz, 1985), lo que hace pensar que dicha formación también ejerce un efecto sobre la “esfera impulsora”. En esta aproximación se ha considerado que dicho efecto se transmite a través de la “self-efficacy”, el “locus internal” y “la innovación”, ya que esas tres características pueden ser mejoradas a través de los tres tipos de formación que aquí se han recogido. Razón por la cual se han colocado en el modelo cruzando a la “esfera gerencial” y a la “impulsora”. De esta forma se puede explicar cómo el efecto de la formación formalizable, que en principio sólo actúa sobre la “esfera gerencial”, se transmite, a través de esas variables, a la esfera impulsora.

Por otra parte, se aclarará que las “características personales” se han integrado en el núcleo formado por la delimitación de la función empresarial, debido a que en ese enfoque de la función empresarial se han incorporado dentro de la “esfera impulsora” un conjunto de comportamientos empresariales, que son



BIBLIOGRAFIA

- Boyd, N.G. y Vozikis, G.S., (1994): "The influence of Self-Efficacy on the Development of Entrepreneurial Intentions and Actions". *Entrepreneurship Theory and practice*.
- Brockhaus, R.H., (1980): Risk taking propensity of entrepreneurs. *Academy of Management Journal*, 23.
- Cáceres, F.R. (1995): Influencia de la educación en el potencial empresarial. Una aplicación a los alumnos de F.P. Tesis de Licenciatura. Departamento de Economía Aplicada I. Universidad de Sevilla.
- Chye Koh, H.(1995): "Factors associated with entrepreneurial inclination: an empirical study of business undergraduates in Hong Kong". *Journal of business and entrepreneurship*. Vol. 12, núm. 2. 1995.
- Davidsson, P., (1991): "Continued Entrepreneurship: Ability, need, and opportunity as determinants of small firm growth". *Journal of Business Venturing*, núm. 6.
- Gartner, W.B. y Starr, J.A. (1992): "The nature of entrepreneurial work". *Second Annual Conference on Entrepreneur Resarch*. London, 9-11 de Marzo de 1.992.
- Gibb, A. (1993): "The enterprise culture and educacion. Understanding Enterprise Education and its Links with Small Business. Entrepreneurship and Wider Educational Goals". *International Small Business Journal*, núm. 11, vol. 3. 1993.
- Gibb Dyerd J.R. (1994): "Toward a Theory of Entrepreneurial Careers". *Entrepreneurship Theory and practice*, Winter, 1994.
- Gnyawali, D.R. y Fogel, D.S.(1994): "Enviroments for Entrepreneurship. Development: Key Dimension and Research Implications". *Entrepreneurship Theory and practice*, Summer, 1994.
- Guzmán Cuevas, J. (1995): *El empresariado en la provincia de Sevilla*. Diputación de Sevilla. Sevilla.
- Guzmán Cuevas, J. (1994): "towards a Taxonomy of entrepreneurial theories". *International Small Business*. Vol. 12, núm. 4. 1994.
- Guzmán cuevas, J. (1993): "La calidad de la empresa y del empresario en nuestro entorno económico", en *La empresa y el empresario en el desarrollo económico*. Fundación el Monte.
- Herron, L. y Richard B. Robinson, JR. (1993): "A structural model of the effects of entrepreneurial characteristics on venture performance". *Journal of business venturing*, núm 8. 281-294.
- Johannisson, B. (1991): "University training for entrepreneurship: Swedish approaches", p. 69. *Entrepreneurship and Regional Development*, 3. 1991
- Krueger, N.; Deborah, J.R. y Brazeal ,V.(1994): "Entrepreneurial Potential and Potential Entrepreneurs". *Entrepreneurship Theory and practice*, Spring, 1994.
- McClelland, D.C. (1961): *The achieving society*. Princeton, N.J.: Van Nostrand Publishing Company.
- O'Kean, J.M.(1991): *Empresario y entorno económico*. Ediciones Deusto. Madrid. Pags. 136-141.
- Scherer, R.; Brodzinski J. y Wieben, F.(1991): "Examining the relationship between personality and entrepreneurial career preference". *Entrepreneurship and Regional Development*. Vol. 3, núm. 2, p. 196.
- Schultz, T.(1985): *Invirtiendo en la gente*, pag. 37-38.
- Schumpeter, J.A. (1944): *Teoría del desenvolvimiento económico*. Fondo de Cultura Económica. México.
- Weber, M. (1979): *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. Ediciones península. Barcelona.
- Wilken, P.H. (1989): *Entrepreneurship. A Comparative Historical Study*. Alex Publishing Corporation. EE.UU.