

El Rol del Entrepreneurship en el Proceso del Crecimiento Económico

GUZMÁN CUEVAS, JOAQUÍN

Departamento de Economía Aplicada I. Universidad de Sevilla. Av Ramon y Cajal, 1 41018 – Sevilla

Tel: 954557551 - Fax: 954551636. E-mail: jjguzman@us.es

RESUMEN

En este artículo se pone de manifiesto la necesidad de contar con el factor empresarial en las explicaciones teóricas del proceso de crecimiento económico. Desde una perspectiva macroeconómica, se aborda el contenido del Entrepreneurship distinguiendo entre el elemento “empresa” (Tejido Empresarial) y el elemento “empresario” (Función Empresarial). Dentro de esta última vertiente se analizan las tres esferas funcionales del empresario: función financiera, función gerencial e función impulsora.

Palabras clave: Empresarialidad, Crecimiento Económico, Tejido Empresarial, Función Empresarial.

The role of Entrepreneurship in the Economic Growth Process

ABSTRACT

This article shows the necessary role that entrepreneurship plays in the economic growth theories. From a macroeconomic point of view, the paper tackles the meaning and content of entrepreneurship distinguishing between the “firm” factor (Entrepreneurial Structure) and the “entrepreneur” factor (Entrepreneurial function). Within last one the three functional components are analysed: financing function, management function and booster function.

Keywords: Entrepreneurship, Economic Growth, Entrepreneurial Structure, Entrepreneurial Function.

JEL classification: M13.

Artículo recibido en junio de 2006 y aceptado para su publicación en julio de 2006.

Artículo disponible en versión electrónica en la página www.revista-eea.net, ref.: e-24221.

1. INTRODUCCIÓN

Tradicionalmente, el factor empresarial siempre ha constituido un elemento de estudio dentro de lo que se conoce como *teoría de la empresa o economía de la empresa*, es decir, ha pertenecido - y en gran medida sigue perteneciendo- a la vertiente *business* de la economía. Su objeto de atención, por consiguiente, proviene casi exclusivamente de las *business schools* o, en la terminología hispana, de los estudiosos de las distintas parcelas de *empresariales o dirección y administración de empresas*. Ello no carece de lógica si tenemos en cuenta que el desarrollo de la gestión empresarial cuenta con especialistas en sus distintas parcelas: administración, organización, recursos humanos, marketing, recursos financieros, etc. Los objetivos últimos de esta línea de estudio se plasman, naturalmente, en los propios de los que ostentan el control y la propiedad de la empresa, es decir, en el beneficio monetario, el crecimiento empresarial y/o la consecución de mayores cotas de poder o influencia social.

Desde un punto de vista de la preocupación por el desarrollo económico de los países, esta vertiente de estudio ha contado poco o nada, puesto que se ha partido del supuesto incuestionable de que son dos ámbitos de análisis perfectamente diferenciados y de que los objetivos últimos que persiguen las empresas están también perfectamente diferenciados de los que persiguen las economías de los países. Los enfoques *micro* y *macro* de la economía se presentan, por tanto, por parte de los economistas, como dos líneas de investigación diferentes, inconexas o con escasa relación entre sí.

Cierto es que las distintas teorías del Desarrollo Económico, desde la tradición clásica y neoclásica hasta los estructuralistas y neo-estructuralistas latinoamericanos, pasando incluso por los planteamientos marxistas, asumen, explícita o implícitamente, que todo proceso de desarrollo económico requiere algún mecanismo ahorro-inversión que haga incrementar la producción de bienes y servicios. En la actualidad, estos incrementos del PIB, junto con los avances en el plano político –democracia y libertades- y en el social –salud, educación-, es lo que viene a configurar conceptualmente los procesos de desarrollo económico por parte del PNUD y la mayor parte de las instituciones internacionales. No obstante, con la excepción de Schumpeter, esas teorías del desarrollo no profundizan en el ámbito interno de ese mecanismo ahorro-inversión, dando por supuesto que, bajo ciertas condiciones políticas, sociales y, en su caso, también económicas –baja inflación, control del déficit público, etc.-, dicho mecanismo ahorro-inversión se debe desencadenar automáticamente.

Con independencia de que los procesos de desarrollo están condicionados por diversas variables de diferente naturaleza –especialmente las referidas a las estructuras sociales y político-institucionales- y son articulados sobre estructuras complejas (Fontela y Guzmán, 2003), parece obvio que el mecanismo ahorro-inversión que da origen al crecimiento económico no es automático ni uniforme para todo tiempo y lugar. Y ello por dos razones esenciales:

- a) No siempre existen agentes empresariales que sepan o puedan convertir ahorro en inversión productiva.
- b) No todas las acciones de inversión productiva empresarial contribuyen en igual proporción al proceso de crecimiento económico.

Sobre la base, pues, de que el proceso de crecimiento económico se constituye como condición necesaria pero no suficiente para el desarrollo, las teorías económicas sobre el crecimiento se han centrado exclusivamente sobre la parcela “económica” del desarrollo, es decir, sin entrar en los aspectos sociales y político-institucionales que afectan, también, en mayor o menor medida, al proceso de desarrollo de cualquier economía. Si ello posee cierta lógica desde el punto de vista de la necesaria especialización del análisis económico, la abstracción del factor empresarial, por las dos razones apuntadas, limita extraordinariamente la validez empírica de las teorías del crecimiento.

En efecto, las distintas teorías que han tratado de explicar el fenómeno del crecimiento económico, o bien no han tomado en consideración el *entrepreneurship* o factor empresarial (modelos neoclásicos) o bien sólo han contemplado la faceta innovadora de la función empresarial como soporte fundamental y único del proceso de crecimiento (modelos neo-schumpeterianos). Es por ello que se hace necesario un esfuerzo de clarificación y profundización del concepto del *entrepreneurship*, antes de analizar la incidencia que los componentes de éste puedan tener en el crecimiento económico. No obstante, antes de abordar dicho concepto, puede resultar ilustrativo revisar, aunque sea brevemente, la razón de ser del escaso protagonismo concedido al fenómeno empresarial por las principales corrientes teóricas del crecimiento económico.

2. EL CRECIMIENTO ECONÓMICO Y EL *ENTREPRENEURSHIP*

Como es bien conocido, la primera contribución teórica y sistematizada al análisis del proceso de crecimiento de una economía se remonta a los años cincuenta, cuando Solow y Swan, trabajando de forma independiente y simultánea, llegaron a parecidas conclusiones para explicar dicho proceso (Solow; Swan, 1956).

Con un enfoque eminentemente neoclásico y de carácter simétrico, Solow y Swan establecen un modelo explicativo de crecimiento económico basado, por el lado de la oferta, en una función de producción que depende de dos factores productivos: capital y trabajo. Por el lado de la demanda, las variables que absorben los bienes producidos se materializan en el consumo, el ahorro y la inversión. Naturalmente, con un nivel tecnológico dado, los mismos planteamientos neoclásicos señalan para el factor capital unos rendimientos decrecientes, de tal modo que el crecimiento de la producción tenderá a encontrar un límite incluso en el caso extremo de mínimo consumo y máximas tasas de ahorro e inversión.

La falta de realismo del modelo neoclásico original propició una serie de críticas que, incluso el propio Robert Solow, llegó a admitir en su intervención al recibir el Premio Nobel, dejando constancia de que su modelo, en última instancia, sólo había significado una pérdida de tiempo. Como se ha señalado en diversas ocasiones, el modelo neoclásico busca prioritariamente el equilibrio entre los componentes que forman la oferta y la demanda sobre la base de que los agentes económicos son perfectamente racionales (maximizadores de su propio beneficio monetario) y disponen de perfecta información del mercado. Con este enfoque de equilibrio formalizado y muy simplificado, el modelo neoclásico no deja lugar a aspectos como la incertidumbre, las nuevas ideas e iniciativas empresariales (Baumol, 1993; Wannekens y Thurik, 1999; Jääskeläinen, 2000).

Siendo cierto lo anterior, hay que señalar que, probablemente, el punto más débil del modelo original neoclásico es hacer abstracción del progreso tecnológico. Se entendía que la variable tecnológica era algo ajeno al comportamiento de la actividad económica, que venía dada desde un ámbito exterior a la esfera estrictamente económica. Es por ello que a los modelos de corte neoclásico de esa época se les suele calificar de “exógenos”, frente a los modelos de crecimiento “endógenos” que se desarrollaron a partir de la década de los ochenta.

En efecto, tras la falta de realismo de los “modelos exógenos” y, sobre todo, por la necesidad de combatir el creciente problema del desempleo en la esfera internacional, en los años ochenta se desarrollaron nuevos modelos teóricos del crecimiento que trataban de incorporar la tecnología, no como una variable dada, sino como un resultado endógeno del sistema económico (Romer, 1994). Estos nuevos modelos de crecimiento endógeno desarrollados en los últimos veinticinco años vienen a fundamentarse, de uno u otro modo, en el enfoque schumpeteriano de la innovación, como base del progreso tecnológico. Sobre dicho enfoque schumpeteriano se han incorporado nuevos conceptos tales como capital humano, Investigación y Desarrollo, cambio tecnológico, economía de ideas, *quality ladder*, que, en última instancia, vienen a constituir distintas derivaciones de lo que se conoce como “conocimiento”.

Bien es cierto que este tipo de modelos de crecimiento endógeno de naturaleza schumpeteriana se fundamentan, por una parte, en la noción de empresario innovador del ilustre economista austriaco y, por otra, implícitamente se piensa que el crecimiento económico generador de empleo vendrá de la mano de la innovación principalmente en el campo de las pequeñas y medianas empresas ante el declive del modelo fordista de la producción en serie propia de las grandes empresas (Piore y Sable, 1984; Wannekens y Thurik, 1999). No obstante, ello no quiere decir que estos modelos, que vienen a configurar lo que en la actualidad se conoce con el nombre de la “moderna economía del crecimiento”, hayan incorporado el elemento empresarial o *entrepreneurship* como factor explicativo del crecimiento económico como condición necesaria para el proceso de desarrollo de los países. Y ello por dos razones fundamentales.

- a) Pese a que los modernos modelos endógenos han incorporado el proceso tecnológico, en términos de mayor productividad, mayor número de productos y también mayor calidad de los mismos –todo ello como consecuencia del avance del “conocimiento”-, no se explicita el papel del empresario en la implementación de las nuevas tecnologías en el mecanismo productivo. Se sobrentiende que las innovaciones generadas en cualquier centro de investigación pasarán automáticamente a los circuitos de producción sin reparar en que es imprescindible que actúe alguna función empresarial que acumule los recursos financieros necesarios, asume los riesgos y gestione la inversión correspondiente, contrate el personal adecuado, organice el proceso productivo, tome las decisiones adecuadas de carácter rutinario y estratégico...Se hace por tanto abstracción de un factor empresarial que puede existir o no, pues no en todas las economías o en todos los países existe una estructura empresarial disponible (ni incluso potencial) con capacidad suficiente para emprender y poner en práctica los procesos productivos que se puedan derivar de los nuevos avances tecnológicos.
- b) La elaboración de estos nuevos modelos de crecimiento endógenos, parten de la base de su exclusiva proyección sobre las economías desarrolladas (Jääskeläinen, 2000), por lo que no poseen ninguna posibilidad de utilización para una política que contemple el crecimiento económico como componente necesario, aunque no suficiente, del proceso de desarrollo de los países atrasados.

Naturalmente, la exclusiva atención a las economías hiperdesarrolladas es una cuestión más de la falta de sensibilidad de la *mainstream* de la economía actual por los graves problemas de pobreza y subdesarrollo en el marco de la globalización. No obstante, desde un punto de vista científico y técnico, también se percibe una falta de realismo al no contar explícitamente con el factor de empresarialidad como germen o componente inherente a cualquier proceso de crecimiento económico. Como señala Argandoña “el problema radica en que los modelos de crecimiento suelen ser abstractos y altamente formalizados, y sacrifican a menudo el realismo a la elegancia o a la sencillez. No es de extrañar, pues, que las instituciones -incluyendo la empresa- no tengan cabida en sus desarrollos”. (Argandoña, 1997).

3. EL CONTENIDO Y SIGNIFICADO DE *ENTREPRENEURSHIP*

Este último autor, refiriéndose a los modelos endógenos llega a realizar la siguiente afirmación no exenta de ironía: “Y, sin embargo, en esos modelos no aparece explícita la figura del emprendedor: ¡Hamlet sin el príncipe!” (Argandoña, 1997). La referencia al elemento empresarial que hace el profesor Argandoña en un mismo trabajo adquiere, por tanto, una doble vertiente: la de la empresa y la del emprendedor, y es que la literatura sobre *entrepreneurship* admite distintos enfoques y planteamientos

conceptuales que merecen un esfuerzo de clarificación en aras a establecer un marco de entendimiento al menos bajo los objetivos generales de este trabajo.

En la literatura internacional especializada en *entrepreneurship* se han abordado en cuantiosas ocasiones intentos de conceptualización precisa de dicho término (Hebert y Link, 1989; Kilby, 1971; Casson, 1982; Beamol, 1987), sin haberse alcanzado hasta ahora ningún acuerdo unánime acerca de su exacto significado. No obstante, en la mucha más restringida literatura especializada en lengua española, existe un excelente trabajo de J. M. Veciana en que se viene a integrar de forma bastante adecuada los distintos enfoques sobre el factor empresarial, desde los ámbitos económico, psicológico, sociocultural y gerencial con tres niveles de análisis: micro, meso y macro (Veciana, 1999). En base a este último aspecto de los distintos niveles de análisis y, a los solos efectos de este trabajo, podríamos establecer la suficiente categorización en el estudio del *entrepreneurship*.

Nivel de análisis	Interés predominante
Micro	Individuo
Meso	Empresa
Macro	Economía

En el primer nivel, micro, el objetivo principal del análisis se incardina en el ámbito individual o personal del empresario. Las teorías desarrolladas en este nivel vienen a tener como objetivo último la maximización del beneficio económico de los propietarios de la empresa. Tal es el caso de la teoría del beneficio empresarial (Cantillon, Weber), la teoría del riesgo (Knight) o las distintas teorías psicológicas acerca de la optimización del comportamiento empresarial.

En el segundo nivel, el objeto de atención del análisis se centra en el interés de la propia empresa más allá del beneficio personal del empresario. Se trata, por tanto, de un ámbito de estudio más amplio que el anterior y viene a englobar, entre otras, la teoría de los costes de transacción, la teoría de redes, la teoría de incubadoras de empresas y, en conjunto, todas las modalidades del campo de la gestión empresarial (*management*), es decir: las teorías financieras y de inversiones, las teorías de los recursos humanos, las teorías de organización y producción, las teorías contables, etc. Todas estas parcelas de estudio conforman un conjunto de especialidades que configuran el contenido esencial de las escuelas de negocios (*business school*) y que, englobando el interés personal de los propietarios de la empresa, también puede perseguir, entre otros, un objetivo de fortalecimiento, saneamiento o crecimiento de la propia unidad productiva que, en última instancia, no sólo puede afectar a los intereses individuales de sus propietarios, sino también al de sus directivos, empleados, e incluso a proveedores, clientes y otras instituciones relaciones directa o indirectamente con la empresa en cuestión.

Frente al interés personal o empresarial de los niveles de análisis micro y meso, en el estadio macro se persigue el beneficio del conjunto del sistema económico que rodea la actividad empresarial. Naturalmente, incluye los intereses individuales del empresario y los propios de la empresa como tal, pero el objeto fundamental del análisis radica en el desarrollo de la economía donde se localiza y desenvuelve lo que se viene a denominar *entrepreneurship*. Es en este nivel económico agregado donde se sitúa el objetivo central de este trabajo y, aunque en el fondo del análisis la relación con los dos niveles anteriores es muy estrecha, la preocupación fundamental en este enfoque agregado se plasmaría en cuestiones como: "¿cómo debe ser la actividad empresarial para optimizar el desarrollo económico? ¿de qué depende la aparición de empresarios de calidad para el crecimiento económico? ¿por qué existe mayor actividad empresarial en unos países que en otros?"

De estas y otras cuestiones que se podrían plantear al respecto, se puede deducir con nitidez que el factor empresarial o *entrepreneurship* presenta dos vertientes bien diferenciadas:

- a) La Empresa
- b) El Empresario

Quizás por esta doble vertiente de análisis con sus respectivos y amplísimos campos de estudio, como se ha señalado anteriormente, el término *entrepreneurship* es difícil de precisar de modo unánime en la vasta literatura internacional que tiene relación con el mundo empresarial. Sólo a título ilustrativo, podríamos señalar la definición que ofrece P. Thornton y K. Flynn (2003): "We define entrepreneurship as both the discovery and exploitation of entrepreneurial opportunities and the creation of new organization, which occur as a context-dependent social and economic process". Por otro lado, el proyecto internacional Global Entrepreneurship Monitor define el concepto en los siguientes términos: "Any attempt at new business or new venture creation, such as self-employment, a new business organization, or the expansion of an existing business, by an individual, a team of individuals, or an established business"

Si esto ocurre con este término anglosajón que, con independencia de su conceptualización, es profusamente utilizado e incluso de uso común entre los diferentes especialistas, en la literatura en lengua española ni siquiera existe un término que refleje adecuadamente el contenido esencial o más común de *entrepreneurship*. En el diccionario de la Real Academia Española se recoge el término "empresariado" para significar que es "el conjunto de empresas o de empresarios", por lo que se limita a una concepción meramente cuantitativa de adición sin ninguna muestra de contenido respecto a lo que representa la unidad productiva y su relación con el agente empresarial. En este sentido, cada vez es más utilizado en amplios sectores el término "empresarialidad" que, al incorporar el sufijo "-ad", caracteriza al sustantivo abstracto y que en nuestro caso

se podría definir como “el conjunto de circunstancias y caracteres que comprenden la condición de empresario y determina la acción y efectos de su actividad”¹.

No obstante, al margen de estos importantes aspectos lingüísticos que se pueden derivar de la ausencia de un término adecuado en la literatura económica especializada en español, parece obvio que en el nivel agregado el análisis del *entrepreneurship* exige distinguir las dos vertientes antes señaladas. Así, desde la perspectiva del crecimiento y el desarrollo económico, el objetivo del análisis debe centrarse, de un lado, en cómo debe estructurarse el tejido empresarial para que la economía en cuestión alcance, de modo duradero, las mayores tasas de crecimiento posible. De otro lado, y puesto que la creación empresarial es fruto de la figura del empresario y la actividad y capacidades empresariales presentan diferentes grados en los distintos países y ámbitos socioeconómicos, parece necesario analizar las características, causas y condicionamientos de las funciones que desarrolla el hombre-empresario (“función empresarial”), en tanto en cuanto de ahí se pueden derivar los diferentes niveles de dinamismo y cultura empresarial que tanto pueden afectar al crecimiento económico y al desarrollo de ciudades, regiones y países.

Es por ello que en los dos epígrafes siguientes abordaremos por separado, desde el punto de vista del crecimiento económico, las características de la estructura del tejido empresarial y los componentes principales que configuran la función esencial de los empresarios.

4. CARACTERÍSTICAS DEL TEJIDO EMPRESARIAL

Desde un planteamiento básico, parece obvio que no todas las empresas y sectores productivos contribuyen en la misma proporción al crecimiento económico de una economía determinada, sea de ámbito local, regional o nacional. Así, por ejemplo, tomando en consideración el papel innovador del empresario schumpeteriano, se podrían diferenciar distintas categorías de tejidos empresariales en función del mayor o menor dinamismo innovador de los empresarios actuantes: tejido empresarial excelente, imitador, rutinario y vacío (González Simón, 2003; O’kean, 1991). Naturalmente, cabe suponer que, en los casos extremos, un tejido empresarial de carácter “excelente”, con un alto grado de innovación propia, ejercerá una influencia mayor sobre los mercados y, por consiguiente, propiciará a la postre un mayor grado de crecimiento económico, que un tejido “vacío” en el que la innovación propia es nula y la actividad empresarial, incluso a niveles artesanos, es altamente dependiente del exterior.

Más allá de estas categorizaciones teóricas, parece evidente que la estructura empresarial de una economía influye notablemente en su crecimiento sostenido. Desde el punto de vista de las modernas teorías del desarrollo endógeno, se puede afirmar que cada empresa

¹ Agradezco el asesoramiento lingüístico de los profesores Antonio Rallo y Carmen Alfonso en la acotación de esta hipotética definición del término *empresarialidad*.

contribuye en diferente medida al crecimiento del conjunto de la economía. Como señala Solé y Martínez, “no todas las empresas que se crean contribuyen por igual a la mejora de la competitividad de un territorio ya que los sectores económicos no tienen la misma tasa de crecimiento, ni la misma potencialidad de arrastre y capacidad de crear empleo o mayores niveles de valor añadido. La propia de la base económica nos propone una jerarquía en la posición de las empresas en la cadena de valor territorial. Es por tanto prudente entender el desarrollo endógeno en sus múltiples facetas y distinguir al menos las empresas de base tecnológica (HT) de las empresas, digamos, convencionales; las pequeñas empresas locales de las gacelas con vocación global; las empresas vertebradoras de las aditivas; y... las empresas de base exportadoras de las que no lo son” (Solé y Martínez, 2003).

CUADRO 1. Actividad empresarial en 23 países de la OCDE (2002)

País	Índice TEA(1)	PIB per cápita(2)	Tasa de paro (2002)	Tasa Crecimiento Media (1992-02)
Corea	14,5	17.000	3,3	5,6
N. Zelanda	14,0	21.800	5,2	2,6
México	12,4	9.200	2,1(*)	2,7
Islandia	11,3	28.400	2,3(*)	3,2
EEUU	10,5	36.100	5,8	3,2
Irlanda	9,1	32.600	4,3	7,9
Canadá	8,8	30.300	7,7	3,5
Australia	8,7	28.100	6,3	3,9
Noruega	8,7	35.500	3,9	3,3
Suiza	7,1	30.500	3,2	1,1
Hungría	6,6	13.900	5,6	3,1
Dinamarca	6,5	29.200	4,6	2,5
Italia	5,9	25.600	9,0	1,6
Reino Unido	5,4	28.000	5,1	2,8
Alemania	5,2	25.900	8,6	1,3
España	4,6	22.400	11,3	2,8
Holanda	4,6	29.000	2,7	2,6
Finlandia	4,6	26.500	9,1	3,3
Polonia	4,4	10.700	19,8	4,4
Suecia	4,0	27.200	3,2	2,6
Francia	3,2	27.200	8,8	1,9
Bélgica	3,0	27.700	7,3	2,0
Japón	1,8	27.000	5,4	1,1

(1) Total Entrepreneurial Activity: Representa la proporción de empresarios o ejecutivos que son responsables de empresas con menos de 42 meses de antigüedad respecto al total de la fuerza de trabajo (indicadores entre 18 y 60 años).

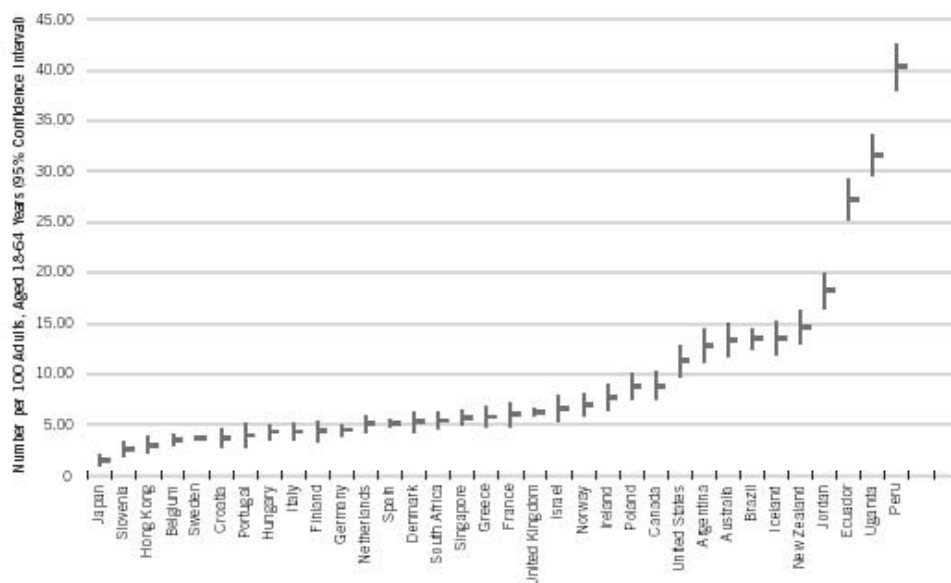
(2) En términos de poder de paridad de compra (PPC)

(*) Referida al año 2001

Fuente: Datos de Global Entrepreneurship Monitor (GEM) y OCDE

A partir de estas reflexiones, parece evidente que la estructura del tejido empresarial condiciona notablemente el nivel del crecimiento y, a su vez, el nivel de desarrollo material alcanzado por las diferentes economías. Lógicamente, desde un punto de vista del proceso de inversión productiva en una economía de mercado, es previsible que una mayor actividad empresarial propicie unas mayores tasas de crecimiento y desarrollo, así como, indirectamente, una menor tasa de desempleo. Sin embargo, el simple hecho de poseer una mayor actividad empresarial expresada en números de empresas no conlleva necesariamente unos mayores índices en el nivel económico. Una muestra de ello se puede observar en el cuadro 1, en que los tres países con mayor tasa de actividad empresarial para el año 2002, Corea, Nueva Zelanda o México, alcanzan unos índices de PIB per cápita muy inferior a EEUU, Irlanda, Noruega o Suiza. Del mismo modo, los cuatro países con menor índice de actividad empresarial son precisamente Suecia, Francia, Bélgica y Japón, cuyos niveles de PIB per cápita superaban en el periodo considerado los 27.000 dólares y pertenecen desde hace muchos años al grupo de países más desarrollados del mundo. Igualmente, resulta paradójico que para el año 2004, los mayores índices de actividad empresarial correspondan a países escasamente desarrollados como Perú, Uganda y Ecuador (Gráfico 1)

Naturalmente, de lo anterior tampoco cabe deducir que no exista relación alguna entre la actividad empresarial en su conjunto y el dinamismo económico, pues si tomamos en consideración las tasas de crecimiento, se podría deducir en principio una mayor correlación entre ambas variables. Sería coherente, en este sentido, el caso de Corea en la parte alta de la tabla, con la segunda tasa de crecimiento medio en el período 1992-2002, así como los casos de Francia, Bélgica y Japón que, en la parte baja de la tabla, también presenta unas tasas de crecimiento de las más reducidas. Aunque esta correlación sólo es parcial con los datos recogidos en el cuadro y quizás menos significativa respecto a la tasa de desempleo, existen algunos estudios empíricos que vienen a demostrar el fuerte impacto que tiene la “tasa de entrepreneurship” en el crecimiento económico y en la reducción del desempleo (Audretsch y Thurik, 2001). Igualmente, desde una perspectiva geográficamente más amplia, quizás también resulta significativo que los países emergentes asiáticos que están experimentando unos índices muy elevados de crecimiento económico, sean precisamente los que presentaban mayores tasas de actividad empresarial en el año 2002: China, Corea, India y Tailandia (Gráfico 2).

Gráfico 1. Actividad Empresarial Total (TEA). (Países analizados en 2004)

Fuente: *Global Entrepreneurship Monitor (2004)*.

Es evidente, pues, que, tanto desde una perspectiva teórica como empírica, existe una cierta relación entre la actividad empresarial y el dinamismo económico de un país. Pero, al mismo tiempo, también resulta evidente que en el proceso de causación entre la actividad empresarial y los resultados económicos (sea en términos de PIB per cápita, tasa de crecimiento o tasa de paro), se producen una serie de factores o circunstancias que hacen que esa relación causal no sea en todos los casos ni lineal ni de la misma naturaleza. La inversión empresarial constituye una condición necesaria para el dinamismo económico: crecimiento coyuntural y la generación puntual de empleo. No obstante, esa condición necesaria no supone automáticamente:

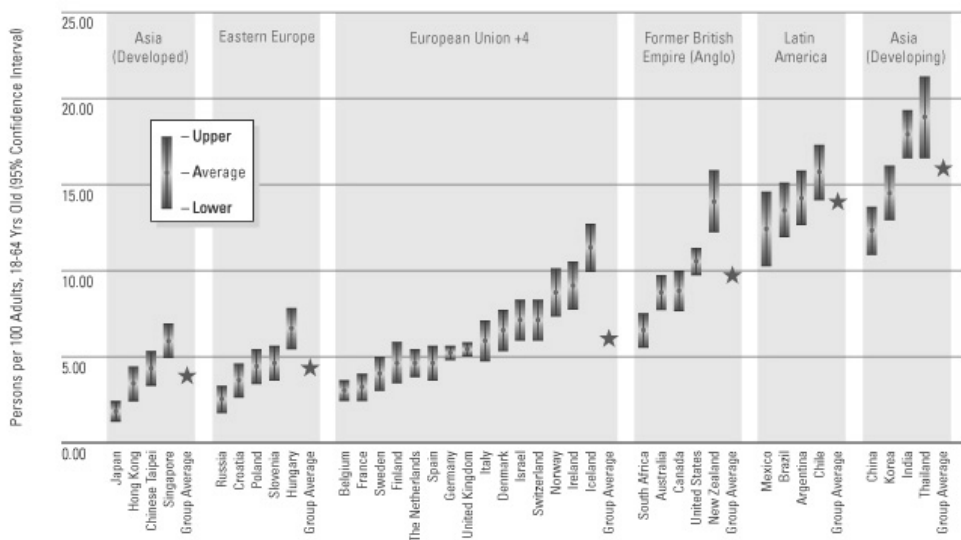
- a) Ni un mismo grado de dinamismo en todas las economías.
- b) Ni que ese dinamismo se traduzca en un proceso sostenido a largo plazo.

Como se señalaba anteriormente, desde este punto de vista, en un principio habría que distinguir, por ejemplo, las empresas de base tecnológica de las que no lo son, las de orientación exportadora, las empresas gacelas, etc. Sin embargo, estas circunstancias empresariales a nivel individual están englobadas en una serie de características estructurales del tejido empresarial que, en última instancia, vienen a determinar y configurar el mecanismo de causación entre la acción empresarial y los resultados macroeconómicos de los países. Entre estas características estructurales se pueden señalar, al menos, las siguientes:

a) La dimensión.

El factor tamaño de las empresas ha sido y sigue siendo un elemento de desacuerdo respecto a su relación con determinados aspectos fundamentales como la capacidad de innovación, de exportación, de generación global de empleo, etc. Tradicionalmente, ha habido una cierta unanimidad en pensar que las grandes empresas eran las que mayor contribución realizaban al dinamismo económico en sus distintas facetas (valor añadido, innovación, empleo, etc.). Una muestra de ello podría ser el legendario Informe Bolton de finales de los años sesenta en el Reino Unido. No obstante, a partir de la crisis de los setenta, han surgido diversos análisis sobre el creciente protagonismo de las PYMES en el dinamismo económico (Birch, 1979; Storey, 1988; Acs y Audretsch, 1990; Lovemon Seugender, 1991). Ahora bien, siendo cierto lo anterior, no lo es menos las dos siguientes consideraciones:

Gráfico 2. Actividad Empresarial Total (TEA) 2002.
(por áreas económicas mundiales)



Fuente: *Global Entrepreneurship Monitor (2002)*.

En primer lugar, que las grandes empresas siguen ostentando, en cualquier economía, y también en el actual marco de globalización, un peso específico dominante en el comercio internacional, en el volumen de producción y también en la inversión en actividades de I+D. No es casual que la inmensa mayoría de las grandes empresas multinacionales, dominadoras de los mercados internacionales, pertenezcan a la economía norteamericana, japonesa o a los principales países de la Unión Europea.

En segundo lugar, aunque las pequeñas y medianas empresas (PYMES) tengan un protagonismo nada desdeñable e incluso creciente en el proceso de crecimiento económico y generación de empleo, hay que distinguir en ese ámbito dimensional las auténticas PYMES de las microempresas y trabajadores autónomos. En la mayor parte de los casos, este tipo de empresas de muy reducido tamaño responde a una motivación de mera supervivencia o medio de vida, con escasas aspiraciones de hacer crecer una organización empresarial en términos de generación de empleo, ampliación de activos inmobiliarios y financieros, diversificación de riesgos, etc. (Guzmán, 1995).

Aunque todavía no se dispone de datos estadísticos suficientemente representativos a nivel internacional, todo apunta a señalar que los países más desarrollados se caracterizan por un tejido empresarial, no solamente con una proporción importante de grandes empresas propias, sino también con una densa presencia de verdaderas PYMES (con un mínimo de diez trabajadores, según las estadísticas más extendidas). Por el contrario, las economías más atrasadas suelen presentar un elevado grado de atomización empresarial que se refleja, más que en el ámbito de las PYMES, en el terreno de la microempresa y el autoempleo.

b) Los sectores productivos dominantes.

Desde una perspectiva general, en los procesos de producción de bienes y servicios intervienen gran cantidad de sectores y subsectores de actividad que contribuyen de modo muy diferente al crecimiento y desarrollo económico. En este sentido, cabe hacer las siguientes consideraciones que, no por conocidas, dejan de tener menos importancia.

En primer lugar, las actividades industriales son las que suelen requerir mayor nivel tecnológico, mayor grado de especialización, mayor volumen de inversión en capital fijo y mayor necesidad de bienes de equipo. Las actividades de servicios tradicionales suelen “acompañar” al proceso central de elaboración en forma de transporte, mantenimiento de maquinaria, prestación de información, limpieza e higiene de los centros de trabajo, restauración y atención al personal, etc. Por otra parte, también en muchos casos, las actividades de servicios se suelen situar en la fase final de la cadena productiva, cercana al consumo. Ahí se suelen situar las actividades de distribución, publicidad, comercio al por mayor, comercio al por menor, servicio postventa, etc.

A tenor de lo anterior se podría señalar que, salvo en casos específicos, a lo largo del proceso de producción la fase de transformación y elaboración (industrial) viene a marcar la pauta central en el mecanismo de generación de valor añadido, mientras que, en gran medida, los servicios tradicionales desempeñan un papel “accesorio” a esa pauta central e incluso su valoración, como en el caso de las actividades de comercialización, se suele realizar en función de aquél a través de la fijación de márgenes porcentuales.

Bien es cierto que la preponderancia de las actividades secundarias es mucho más evidente en los contextos macroeconómicos protagonizados por sectores maduros y tradicionales, y que con la emergencia de la moderna “economía del conoci-

miento” ciertas actividades terciarias como, por ejemplo, los diseños y programas informáticos o los asesoramientos tecnológicos especializados, están adquiriendo creciente importancia. Sin embargo, no es menos cierto que estos servicios de alta cualificación y especialización, en la mayor parte de los casos, no suelen constituir un fin en sí mismo, sino que, al menos, en última instancia, se suelen proyectar en la elaboración de productos tangibles altamente sofisticados y de innovadora presencia en los mercados.

En segundo lugar, la contribución al crecimiento y al desarrollo económico por parte de los sectores productivos, no sólo hay que considerarlos de modo directo, sino también indirectamente, es decir, sobre los efectos inducidos en otros sectores vinculados con la cadena productiva. En este sentido, como es bien sabido, los análisis input-output ponen de manifiesto generalmente que los sectores y subsectores industriales son los que presentan mayores efectos de arrastre tanto hacia delante (“forward linkages”), como hacia atrás (“backward linkages”), por lo que el efecto multiplicador que genera en todo el sistema productivo suele ser mayor que el que generan las actividades terciarias. La explicación de ello no sólo está en la mayor cercanía de buena parte de las actividades de servicio a la demanda final, sino también en que las actividades secundarias suelen tener un mayor grado de complejidad, lo que les lleva a necesitar una mayor cantidad de insumos (materia prima y/o bienes semielaborados) y la prestación de numerosos servicios de apoyo, tanto tradicionales como de carácter avanzado.

Por todo ello, las economías más desarrolladas se caracterizan, entre otras cosas, por la posesión de un tejido industrial sólido y consistente y, aunque existe una clara tendencia hacia la terciarización, como consecuencia, en esos casos, del creciente peso específico del conocimiento en el proceso productivo, ello no va en menoscabo del aparato industrial. La industria debe innovar y elevar su productividad y para ello se acompaña de los servicios avanzados y de alta tecnología, pero ello no quiere decir que tienda a minimizar su importancia. No es casual que sean los países más desarrollados los que cuentan precisamente con una mayor actividad industrial, posean las mayores multinacionales del sector y se conozcan en la terminología al uso como *países industrializados*.

c) Grado de vulnerabilidad patrimonial.

Esta variable alude a la localización geográfica de la propiedad principal de la empresa. La propiedad patrimonial conlleva el control y la toma de las decisiones fundamentales. Un tejido empresarial con un alto nivel de vulnerabilidad patrimonial supone, por tanto, un elevado grado de penetración de la inversión exterior. Ello siempre es positivo y saludable para el crecimiento y la generación de empleo y tanto más cuando la inversión interna presenta fuertes debilidades e insuficiencias, pero, al mismo tiempo, también representa una dosis de vulnerabilidad tanto mayor cuanto menor sea el tejido productivo autóctono.

La ausencia de control en la toma de decisiones estratégicas y fundamentales de las empresas conlleva un evidente riesgo en el actual régimen de globalización, dada la facilidad con que las inversiones productivas se pueden localizar y deslocalizar en distintos ámbitos geográficos. Lógicamente, los países cuyo crecimiento económico y generación de empleo dependen estrechamente de la inversión exterior, presentarán mayores niveles de riesgo en ese sentido, y ello es más propio de las economías atrasadas que carecen de un aparato productivo propio, sólido y consistente.

d) Grado de dependencia funcional.

Una cuarta variable que afecta al perfil cualitativo del tejido productivo es la que viene a reflejar la función de las empresas en el proceso de producción. En este sentido se puede distinguir entre las empresas “fabricantes de productos” (*product-makers*) y empresas “fabricantes de mercados” (*market-makers*). La función esencial de estas últimas es la de ampliar o buscar mercados a las primeras para la colocación de sus productos, estableciéndose por tanto una relación de dependencia funcional en la que las empresas *market-makers* se posicionan en una relación de subordinación respecto a las prácticas productivas de las empresas principales.

Los ejemplos más ilustrativos de las empresas *market-makers* se dan en algunos subsectores de servicios específicos: concesionarios de vehículos; distribuidores de bebidas, de libros, y otros objetos; suministro de máquinas y herramientas; franquicias de ropas, de alimentos, etc. No obstante, también puede existir, en mayor o menor medida, dependencia funcional respecto a una o muchas empresas en el resto de los sectores. Tal es el caso, especialmente, del comercio al por mayor o al por menor, pero también se puede dar en otras actividades, incluso en la industria, pues existen empresas de este sector que se dedican, por ejemplo, a elaborar envases, etiquetas o diseños específicos para la introducción de un determinado producto en un determinado mercado geográfico.

Lógicamente, cuando esta dependencia funcional alcanza un elevado grado respecto a otras economías exteriores, el país en cuestión presenta un signo de debilidad en su tejido empresarial que obviamente tiene sus consecuencias en términos macroeconómicos de generación de valor añadido, empleo y articulación productiva interna.

e) Grado de dependencia productiva.

Este concepto hace referencia al nivel de concentración que una determinada empresa presenta, bien en la vertiente de los inputs, bien en la de los outputs, respecto a los proveedores o a los clientes, respectivamente. Una excesiva dependencia productiva “hacia delante” o “hacia atrás”, es decir, hacia los clientes o hacia los proveedores, será síntoma de una elevada dosis de riesgo y vulnerabilidad (no patrimonial) para la empresa en cuestión, pues tanto la mayor parte de sus ventas como de sus suministros están a expensas de decisiones y circunstancias ajenas que en muchos casos ponen en juego incluso la propia supervivencia de la misma.

Desde la perspectiva macroeconómica, un elevado grado de dependencia productiva representa un punto débil en la estructura empresarial de la economía, pues ello viene a significar la existencia de un número excesivo de empresas –frecuentemente de muy pequeña dimensión- que, bien en régimen de subcontrata para el suministro de input primario o semielaborados (*outsourcing*) o bien utilizadas como distribuidores oficiales, franquicias, concesionarios, etc., subordinan su crecimiento e incluso su supervivencia a las circunstancias específicas y a la política seguida por la empresa principal.

Todas estas variables vienen a configurar el perfil cualitativo de la estructura empresarial que ha de tomarse en consideración por las consecuencias macroeconómicas que pueden derivarse en términos de crecimiento, generación de empleo y nivel de desarrollo. Cada una de estas variables supone un enfoque de análisis distinto respecto al tejido productivo; no obstante, se pueden dar ámbitos de solapamiento entre los diferentes parámetros analíticos. Tal es el caso, por ejemplo, de la mayor parte de los concesionarios de coches, los cuales suelen presentar simultáneamente unos perfiles de pequeña empresa o microempresa, de servicio tradicional, con fuerte dependencia funcional y elevado grado de dependencia productiva.

Desde un punto de vista comparativo, de lo anterior no se puede deducir que en los países desarrollados no exista un número importante de empresas con estos parámetros analíticos negativos. La diferencia respecto a las economías atrasadas, donde sí se produce un perfil generalizado de puntos débiles, estriba en que, junto a este tipo de empresas, también se cuenta con grandes grupos empresariales y auténticas PYMES industriales con alto grado de independencia patrimonial, funcional y productiva.

5. LOS COMPONENTES DE LA FUNCIÓN EMPRESARIAL

Como ya se ha señalado anteriormente, la estructura del tejido empresarial viene a ser resultado, en última instancia, de la figura del empresario. El agente empresarial no sólo es el que crea la empresa con sus ideas y sus medios, sino también el que la dirige, la administra y la mantiene viva mientras no desaparezca.

Aunque desde una óptica jurídica no suele existir grandes problemas para definir “quién” es un empresario –quien tiene la responsabilidad para actuar en nombre de la empresa-, desde un punto de vista económico, por paradójico que parezca, aún no existe un concepto único y unánimemente aceptado acerca de lo que “hace” el empresario. O en otros términos, en qué consiste exactamente la función empresarial.

Las dificultades para una definición económica de la figura del empresario viene de lejos. De hecho, en la historia del pensamiento económico pocas veces se ha abordado el concepto de función empresarial. Así, por ejemplo, un amigo y colega financiero de Keynes, Nicholas Davenport, escribía al respecto: “En realidad, el economista académico nunca sabe por qué actúa el empresario, por qué desea a veces arriesgarse en un

proyecto de inversión y por qué otras veces prefiere la liquidez y el dinero efectivo... Una vez Maynard me dijo: ‘Nicholas, recuerda que la vida de los negocios siempre es una apuesta’². En este mismo sentido, para los especialistas en *entrepreneurship* no deja de ser ilustrativa la famosa frase de Kilby, cuando compara al empresario con el Haffalump, un animal de gran tamaño, en los siguientes términos: “All who claim to have caught sight of him report that he is enormous, but they disagree on his particularities” (Kilby, 1971).

La complejidad para definir con exactitud la función del empresario se fundamenta en el amplio número de facetas que este representa y desarrolla en su actividad. Así, por ejemplo, en un muy citado artículo, Robert Hebert y Albert Link señalan hasta doce concepciones diferentes que el término *entrepreneur* ha tenido en la literatura económica: la persona que asume riesgos, el innovador, el tomador de decisiones, el líder industrial, el manager,...etc. (Hebert y Link, 1989).

En los tiempos actuales, con la creciente importancia de los avances tecnológicos y los programas I+D en el ámbito empresarial existe una cierta tendencia a identificar al agente empresarial con el empresario innovador schumpeteriano (Wennekers y Thurik, 1999; Audretsch y Thurik, 2000; Acs y Audretsch, 2003). En este sentido hay que señalar que, aunque la función de innovación es muy importante en la actividad empresarial, no es la única que desarrolla el empresario. Ciertamente es que Schumpeter, en un principio concebía la acción de innovar más allá de la de carácter tecnológico o derivada de la investigación científica, como por ejemplo el descubrimiento de un nuevo mercado para la empresa –con lo que se asimilaría a la función de “perspicacia” de Kirzner-, pero no es menos cierto que el propio Schumpeter, en la última etapa de su vida³, piensa que la actitud innovadora del hombre empresario va quedando a lo largo del tiempo progresivamente sustituida por la acción de los grandes programas de investigación aplicada. Quizás sea por esa razón que actualmente se asimile la innovación schumpeteriana con la implementación de la *high technongy* al proceso productivo.

No obstante, al margen de las características específicas de la innovación schumpeteriana, hay que señalar que la función empresarial va mucho más allá de la acción innovadora. En este sentido, bastaría con recordar que, pese a la gran importancia que en el mercado competitivo actual poseen las innovaciones, los proyectos I+D y, en general, la economía del conocimiento, la producción de bienes y servicios tradicionales en sectores maduros, siguen y seguirán siendo absolutamente necesarios en la actividad económica. La producción, en muchos casos de, por ejemplo, alimentos, vestidos, muebles u objetos y servicios personales, probablemente conserven durante mucho tiempo

² Recogido por el biógrafo de Keynes, Robert Skidelsky.

³ Véase “Capitalismo, socialismo y democracia”, cuya primera edición data de 1942. Como es bien conocido, Schumpeter murió en febrero de 1950.

un fuerte componente tradicional en su proceso productivo y no por ello esos sectores dejarán de necesitar una actividad empresarial imprescindible para su desarrollo.

La función del empresario, por consiguiente, no se restringe al ámbito de la innovación, sino que abarca otra serie de parcelas que conviene desentrañar en aras a un mejor conocimiento de su actividad. En este sentido, se pueden distinguir tres grandes ámbitos funcionales que son imprescindibles y fundamentales en la materialización de todo proyecto empresarial (Guzmán, 1994):

a) **Ámbito Financiero.**

Esta vertiente funcional del empresario viene a identificarse con la tradicional concepción “capitalista” de los economistas clásicos y marxistas. Se corresponde con la aportación de los recursos necesarios para iniciar el desarrollo del proyecto empresarial y, por tanto, coincide con la propiedad formal de la empresa. Cabría precisar, desde esta perspectiva, que un simple accionista de una gran empresa que cotice en Bolsa no se puede considerar, por sí solo, “empresario”, pero sí cubre, junto al resto de accionistas, una función financiera o de aportación de capital absolutamente imprescindible para la puesta en marcha del proyecto empresarial.

b) **Ámbito Gerencial.**

En esta esfera funcional, el empresario es el protagonista del proceso de toma de decisiones para el desarrollo de la actividad en las distintas vertientes de la empresa: dirección, organización, administración, control, etc. Desde este punto de vista, la función gerencial engloba la célebre teoría de eficiencia-X de Leibenstein, en el que la decisión de crear una empresa deriva del nivel de eficiencia frente al mercado que se puede alcanzar en el proceso de transformación de los inputs en outputs (Leibenstein, 1968). Dicho nivel de eficiencia viene determinado, lógicamente, por una acción específica de dirección, organización, control, etc., del proceso productivo.

La función gerencial viene a identificarse con lo que comúnmente se conoce como *management*, y, por tanto, su grado de eficiencia está fuertemente condicionado por el nivel de formación y especialización de la persona o personas que desarrollan la actividad. De ahí que constituya en la práctica el objetivo fundamental de las *business schools* o, en España, la especialidad universitaria de Administración y Dirección de Empresas.

En su sentido más estricto, esta faceta gerencial o directiva, aunque se sitúe al máximo nivel, constituye *per se* y con independencia de quien la desempeñe, una figura laboral asimilable al asalariado por cuenta ajena. El directivo puede desarrollar una labor de gran carga rutinaria o ejercer la toma de decisiones y organizar el proceso productivo en las distintas parcelas de la empresa, pero, a diferencia de otras esferas funcionales, no asume por sí solo riesgo empresarial alguno pues, como tal directivo, el límite máximo de sus decisiones no alcanzaría la disolución de la propia empresa. Naturalmente, como cualquier otro trabajador, las decisiones del directivo afectarán en mayor o menor medida a la empresa, pero como tal nunca tendrá la última palabra en lo que a la propia esencia o identidad de la empresa se refiere.

En la medida en que las decisiones del directivo tengan menos carga rutinaria y vayan apareciendo por el contrario elementos de innovación, creatividad, etc., entrarán en la esfera impulsora que se identifica a continuación.

c) *Ámbito Impulsor.*

Además de la aportación de capital y el desempeño de la gestión de la empresa, parece claro que el hombre-empresario asume otras funciones menos “tangibles” o formalizables como son las que se pueden referir a la capacidad de iniciativa, de innovación, de captación de oportunidades de negocio, etc.

Entre estas últimas funciones escasamente formalizables, se encuentra en un lugar prominente la “asunción de riesgos” (Knight, 1947). En este sentido, hay que señalar, desde nuestro particular punto de vista, que esta función va más allá del ámbito financiero, pues puede hacer referencia a la búsqueda de nuevos mercados, nuevas alianzas estratégicas, procesos de reconversión/ampliación o la creación de nuevos productos, con lo que viene a englobar el surgimiento de nuevos proyectos innovadores dentro de la gran empresa (*corporate entrepreneurship* o *intrapreneurship*). No obstante, incluso en el sentido estrictamente financiero, esta faceta impulsora puede conllevar una dosis de riesgo como consecuencia de una inversión de capital pero, a diferencia de la esfera capitalista, que puede limitarse a invertir los recursos financieros en un proyecto que le viene dado, el *impulsor* puede asumir una carga de riesgo incluso más intensa, pues no sólo puede invertir sus recursos propios sino que, en muchas ocasiones suele movilizar recursos ajenos, a fin de materializar un proyecto empresarial que él mismo diseña.

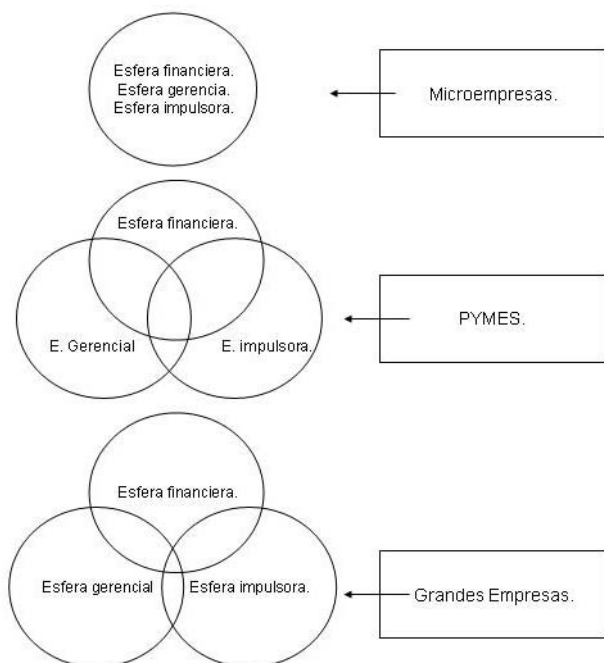
En un principio, cabe percibir que la función impulsora se asimila, en gran medida, a la figura del emprendedor o, más precisamente, del “empresario-promotor” (Mises, 1980), sin embargo, hay que tener presente que, en su sentido más estricto, el término *emprendedor* o *promotor* posee una clara connotación limitada el inicio de la vida empresarial. Es obvio que el “espíritu de iniciativa” en que tácitamente se fundamenta el enfoque de Mises –al igual que la “perspicacia” ante las posibles oportunidades de negocio (Kirzner, 1979), la asunción de riesgos (Knight) o la aplicación de combinaciones innovadoras (Schumpeter)-, se extiende a lo largo de la vida de la empresa, la cual, en última instancia, cabe concebir como una sucesión de “proyecto de negocios” en el tiempo. Ello constituye una de las razones por las que parece preferible la denominación de “impulsor” –que además de “promotor” o “emprendedor” implica también “dinamizador”- en lo referente a esta tercera faceta funcional del empresario, pues refleja mejor el carácter permanente y no exclusivamente esporádico de la actividad de la unidad empresarial.

De otro lado, también hay que tomar en consideración que el empresario no tiene que adquirir necesariamente tal condición cuando crea, “emprende” o “promueve” una determinada empresa, sino también cuando diseña o simplemente mantiene vivo un proyecto empresarial, aunque la empresa como tal estuviera ya creada con anterioridad. El hombre-empresario, propiamente dicho, no tiene por qué coincidir

necesariamente con el fundador de una empresa, sino que puede alcanzar tal condición desde el momento en que se hace cargo de la organización empresarial, bien sea por la vía de la compraventa mercantil, de la herencia familiar o a través de cualquier otra fórmula *de iure* o *de facto*.

En definitiva, lo que viene a determinar la función empresarial en este “ámbito impulsor” es la asunción de la responsabilidad por la propia existencia de la empresa, con independencia del ejercicio diario de la gestión o de la aportación de los recursos de capital. Esta responsabilidad conlleva, como mínimo, un proceso de toma de decisiones –siempre impregnado de alguna dosis de incertidumbre- imprescindible para la simple supervivencia de la empresa, pero también puede englobar otras funciones con mayor carga de dinamismo; y no sólo en lo que se refiere a la aplicación de las funciones básicas ya señaladas (innovación, asunción de riesgos, perspicacia, etc.) sino también en lo referente a la simple adopción o puesta en marcha de políticas apropiadas para alcanzar los típicos objetivos empresariales de crecimiento, rentabilidad, etc.. Derivado de lo anterior, la función impulsora también viene a representar lo que se denomina “cultura” –o personalidad- de la empresa, la cual se refleja simultáneamente tanto en los objetivos que persigue como en el estilo de desenvolvimiento, y en ello, indudablemente, es determinante el rol del hombre-empresario.

GRÁFICO 2. Solapamiento y dilución de las esferas funcionales del empresario.

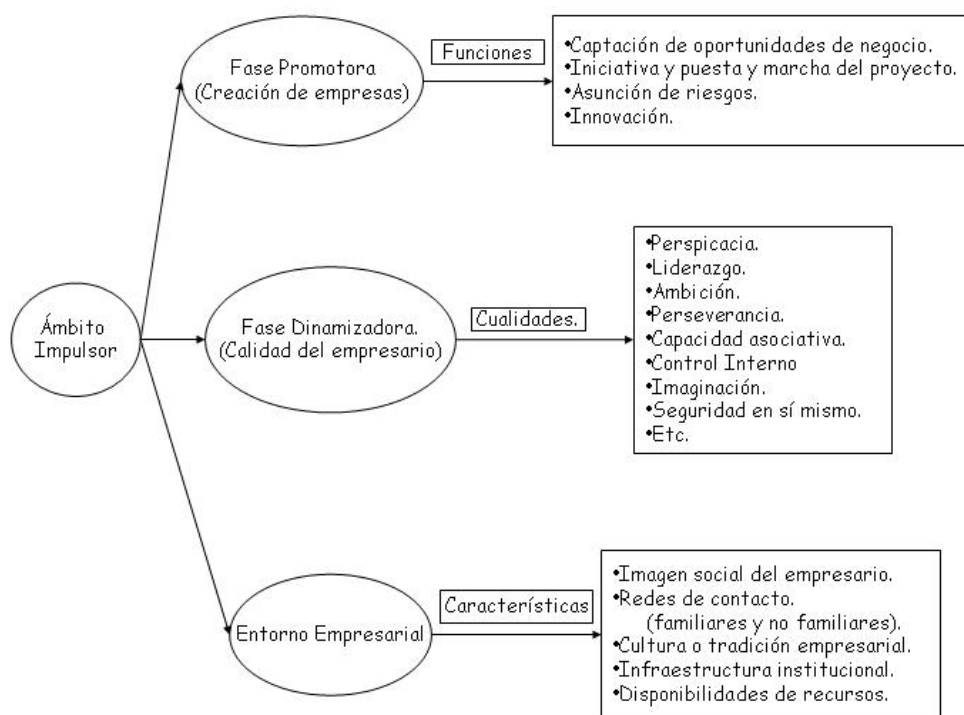


Fuente: Elaboración propia.

Al menos, en el inicio del proceso empresarial y en el caso de las PYMES, y más aun en el de las microempresas, el hombre-empresario concita las tres esferas funcionales y, en mayor o menor medida, las desarrolla posteriormente. El solapamiento al menos parcial de estos tres ámbitos de la función empresarial suele ser frecuente y sólo en los casos de grandes empresas o en las organizaciones relativamente complejas, esta diferenciación de esferas funcionales suele ser claramente observable en la práctica (gráfico n° 2).

Naturalmente, la emergencia y el desarrollo de la actividad está condicionada por numerosos factores de diferente naturaleza: personales-psicológicos, económicos, institucionales y sociales. Las políticas dirigidas a fomentar o estimular el espíritu empresarial en una determinada economía, exigiría el análisis pormenorizado de cada uno de esos factores para el caso en cuestión. No obstante, desde una perspectiva genérica, conviene distinguir tres categorías analíticas que exigirían un tratamiento diferenciado en su relación con la esfera impulsora del empresario (esquema 1):

ESQUEMA 1.



Fuente: Elaboración propia.

a) Funciones.

Representan los componentes sobre los que se desarrolla en la práctica la denominada función impulsora. El empresario, en su actividad, desarrolla una acción de captación de una oportunidad de negocio, puesta en marcha de un proyecto (iniciativa), asume riesgos y también puede poner en práctica un proceso innovador. El desarrollo de estas *subfunciones* impulsoras tiene lugar cuando se crea la empresa, en la fase promotora, y viene a configurar lo que normalmente se conoce como la acción de “emprender”.

b) Cualidades.

Representan las características cualitativas que inciden sobre la actividad del empresario, no sólo en el momento de crear su empresa, sino a lo largo de la vida de ésta. Estas cualidades son las que, en última instancia, vienen a discriminar el proyecto empresarial de una mera supervivencia y el que persigue un objetivo de dinamismo: crecimiento y generación de empleo.

c) Entorno.

Representa las características de índole económica, sociales e institucionales que vienen a condicionar, positiva o negativamente, el desenvolvimiento de la actividad empresarial en una determinada economía.

Hasta tiempos recientes, las políticas de apoyo al empresariado se limitaban a la aplicación de los llamados *hard incentives* que, en muchas ocasiones, han obtenido escasos resultados, debido fundamentalmente a las restricciones conceptuales que con frecuencia han acompañado la compleja actividad desarrollada por el agente empresarial. Parece necesario, por tanto y como puede derivarse de lo expuesto en las páginas anteriores, que la investigación en el campo del *entrepreneurship*, en su nivel agregado, adopte unos enfoques multidisciplinares que tomen en consideración las distintas naturalezas de la función empresarial así como las distintas características de las empresas en el proceso de crecimiento económico. Todo ello con el objetivo último de explicar mejor el crecimiento endógeno y la generación de empleo en todo contexto de economía de mercado.

6. PRESENTACIÓN DE LOS ARTÍCULOS

Dentro del enfoque microeconómico que caracteriza el análisis del *entrepreneurship*, la articulación del presente volumen de Estudios de Economía Aplicada tiene un hilo conductor que va de lo general a lo particular. En este sentido, la contribución del profesor Dembiski “Multi-modal causation grid for study of entrepreneurship: an Aristotelian perspective”, se sitúa en un nivel de gran abstracción para tratar de explicar cómo la génesis del factor empresarial encuentra

sus raíces en diferentes dimensiones causales, lo cual lleva con frecuencia a añadir confusión en el análisis real del mismo.

También rozando el ámbito filosófico, esta vez a través de la introducción del enfoque ético, Miguel Ángel Galindo con su artículo “Entrepreneurship, crecimiento económico y ética”, aborda el impacto de la empresariedad en el proceso del crecimiento, fundamentalmente con la participación de las políticas económicas y las políticas de apoyo empresariales, pero tomando en consideración las características económicas del país en cuestión y el entorno socioeconómico y cultural. Su enfoque teórico lo complementa con una interesante aplicación empírica con datos de diversos países de diferentes ámbitos culturales.

Tomando también en consideración los factores culturales, Paula Kyro plantea un original enfoque en el análisis del entrepreneurship. Con un estilo muy sugestivo, en “The Transitional Development of Entrepreneurship –Dialogue between New Economic Activity, Work and Freedom”, la autora va más allá del empresario schumpeteriano para resaltar las consecuencias que el factor empresarial tiene sobre la transformación de los países y sus economías. Para ello analiza las transformaciones sufridas por la economía finlandesa desde el siglo XVIII hasta la actualidad en relación al fenómeno empresarial dentro de los distintos contextos sociopolíticos que se han sucedido en el país nórdico.

En el siguiente trabajo, titulado “The Relationship between Business Ownership and Unemployment in Spain: a matter of Quantity or Quality?” I. Verheul, A. van Stel, R. Thurik y D. Urbano analizan la relación entre el factor empresarial y el desempleo, desarrollando un análisis empírico para el ámbito de la economía española a lo largo de las tres últimas décadas. Entre las conclusiones más interesantes, cabe destacar el papel jugado por la calidad del empresariado español -en términos de mayor formación y mayor protagonismo del empresario por oportunidad-, en la reducción de la tasa de paro en los últimos años.

Después de analizar la relación de la empresariedad con el crecimiento económico y con la creación de empleo, un bloque de cuatro artículos abordan, desde distintos puntos de vista, el fenómeno de la aparición o emergencia de empresarios. En el primero de ellos, los profesores Liñán Alcalde y Santos Cumplido, bajo el título “La influencia del capital social sobre los empresarios potenciales”, analizan la relación entre el capital social, entendido como el conjunto de relaciones sociales que afectan a los individuos, y los futuros empresarios. Con base a este modelo de intenciones empresariales con capital social, se realiza un análisis empírico entre más de 350 jóvenes universitarios.

Utilizando también un modelo de intenciones empresariales, el trabajo del economista mexicano R. Bolaños, “Impacto del modelo a imitar en la intención de crear una empresa”, trata de comprobar la incidencia de los comportamientos imitadores en el proceso de creación de empresas. En este caso, el análisis empírico se proyecta sobre estudiantes universitarios en el ámbito latinoamericano (Chile y México).

Centrándose también sobre posibles empresarios potenciales, el trabajo titulado “Effect and Counter-effect of Entrepreneurial Education and Social Context on Student’s Intentions”, de A. Fayolle, B. Gailly y N. Lassas-Clerc, profundiza en el impacto que tiene los programas específicos de educación empresarial en las actitudes e intenciones de los estudiantes. El enfoque teórico se aplica a una muestra de estudiantes franceses e intenta delimitar los efectos positivos y negativos de la educación empresarial especializada.

En el último trabajo de este bloque relacionado con los futuros empresarios, C. Léger-Jarniou y G. Kaloussis abordan también la influencia de los programas de educación empresarial en las actitudes de jóvenes estudiantes del ámbito tecnológico. En este caso, el análisis empírico se centra en una amplia muestra de estudiantes pertenecientes a tres escuelas francesas de ingenieros, dos de ellas de carácter público y una privada.

El artículo “Empresarios versus Propietarios de Pequeños Negocios: Una aproximación basada en el tamaño empresarial” de los profesores Cáceres Carrasco y Romero Luna, aborda la distinción entre los propietarios de pequeños negocios y empresarios propiamente dicho, caracterizando a éstos según su comportamiento dinamizadores –planificación, innovación, exportaciones, cooperación. Con una amplia muestra de casi 400 casos, se pone de manifiesto con notable nitidez que los propietarios de pequeños negocios se vienen a identificar con el ámbito de las denominadas microempresas, mientras que los *auténticos* empresarios se proyectan sobre el estadio de mayor dimensión: las Pymes.

Finalmente, la directora del proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM) para España, Alicia Coduras, desentraña los entresijos metodológicos y de contenido de este proyecto internacional que, después de ocho años, agrupa a más de 40 países y que trata de constituirse en la principal base de datos para los estudios empíricos del entrepreneurship a nivel internacional. En el caso español en general y de Andalucía en particular, A. Coduras realiza un interesante análisis del factor empresarial y la creación de empleo.

7. BIBLIOGRAFÍA

- ACS, Z.J., AUDRETSCH, D.B. (1990): "Small firmas in the 1990s", en Acs, Z.J. y Audretsch, D.B. (Edres): The economics of small firmas: A European challenge. Kluwer Academic Publishers, Dordrecht.
- ACS, Z.J., AUDRETSCH, D.B. (2003): The International Handbook of Entrepreneurship. Kluwer Academic Publishers. Boston/Dordrecht.
- ANGELELLI, P.J.y LIISTERRI, J.J. (2003) : "El BID y la promoción de la empresariedad: lecciones aprendidas y recomendaciones para nuevos programas". Informe de trabajo. BID, Washington, DC
- ARGANDOÑA. A. (1997): "Empresas y empresarios como motores del crecimiento". Economistas nº 73.
- AUDRETSCH, D., THURIK, R. (2000): "Capitalism and democracy in the 21 st. Century: from the managed to the entrepreneurial economy". Journal of Evolutionary Economics, 10. Springer.
- AUDRETSCH, D., THURIK, R. (2001): "Linking entrepreneurship to growth". STI Working Paper, 2. OCDE.
- BARBERÁ, R.A., DONCEL, L.M. (2003): La moderna economía del crecimiento. Ed. Síntesis. Madrid.
- BIRCH, D.L. (1979): The job generation process. MIT Program on Neighborhood and Regional Change. Cambridge (Mass).
- BEAMOL, W.J. (1987): "Entrepreneurship: Creative, Unproductive d Destructives". Schweiz. Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik. Helft.
- BECATTINI, G. (2002): "Del distrito industrial marshalliano a la teoría del distrito contemporánea. Una breve reconstrucción crítica". Investigaciones Regionales, 1.
- BINKS, M. , VALES, P. (1990): Entrepreneurship and Economic Change. McGraw Hill. London.
- BUSTELO, P. (1998): Teorías Comtemporáneas del Desarrollo Económico. Síntesis. Madrid.
- CÁCERES CARRASCO, F.R. (2000): El Empresario en el Pensamiento Económico. UNED. Sevilla.
- CASSON, M. (1982): The Entrepreneur; An Economic Theory. M Robertson. Oxford.
- DEJARDIN, M.(2000): "Entrepreneurship and Economic Growth: An Obvious Conjunction?. An introductory survey to specific topics" CREW, Faculty of Economic and Social Sciences. University of Namur. November.
- FONTELA, E., GUZMAN, J. (2003): "La Teoría Circular del Desarrollo: un enfoque complejo". Estudios de Economía Aplicada, vol. 21-2, Agosto

- GEM (2002) y (2004): Executive Report.
- GENESCA, E., VECIANA, J.M. (1984): "Actitudes hacia la creación de empresas". ICE, nº 611.
- GONZÁLEZ SIMON, M. (2003): El Empresario Schumpeteriano. Una Revisión. Tesis Doctoral. Departamento Economía Industrial. Universidad País Vasco.
- GUZMÁN, J. (1994): "Toward a Taxonomy of Entrepreneurial Theories". *International Small Business Journal*, vol. 12 nº 4.
- GUZMAN, J. (1995): El Empresariado en la Provincia de Sevilla. Sevilla Siglo XXI.
- HEBERT, RF., LINK, A.N. (1989): "In search of Meaning of Entrepreneurship". *Small Business Economics*, 1
- HUERTA DE SOTO, J. (2000): La Escuela Austriaca. Mercado y Creatividad Empresarial. Síntesis. Madrid.
- JÄÄSKELÄINEN, M. (2000): "Entrepreneurship and Economic Growth". Institute of Strategy and International Business. Helsinki University of Technology.
- KANTIS, H., MASAHIKO, I., MASAHIKO, K. (2002): "Empresarialidad en economías emergentes: Creación y desarrollo de nuevas empresas en América Latina y Este de Asia". BID. Washington, D.C.
- KILBY, P.(1971): "Hunting the Heffalump". Kilby, P. (ed.): *Entrepreneurship and Economic Development*. New York. The Free Press.
- KIRZNER, I.M. (1979): *Perception, Opportunity and Profit: Studies in the Theory of Entrepreneurship*. University of Chicago Press.
- KNIGHT, F. (1947): *Riesgo, Incertidumbre y Beneficio*. Ed. Aguilar. Madrid.
- LEIBENSTEIN, H. (1968): "Entrepreneurship and Development". *American Economic Review*, nº 58, 2.
- LOVEMAN, G., SENGERBERGER, W. (1991): "The re-emergence of small-scale production: an international comparison". *Small Business Economics*, vol. 3, 1.
- MARCHESI, J., SOTELO, J. (2002): *Ética, Crecimiento económico y Desarrollo Humano*. Ed. Trotta. Madrid.
- MISES, L. (1980): *La Acción Humana; Tratado de Economía*. Unión Editorial. Madrid.
- O'KEAN, J.M. (1991): *Empresario y Entorno Económico*. Deusto.
- PIORE, M., SABLE, C. (1984): *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*. Basic Books. New York.
- RAY, D. (1992): "Assesing Entrepreneurship Training as Strategy of Economic Development". *Asian Entrepreneur*. Vol. II, nº 1.
- ROMER, P.M. (1994): "The origins of endogenous growth". *Journal of Political Economy*, 8 (1).

- SANTOS CUMPLIDO, J.(1996): "La Nueva Teoría del Empresario: Algunas implicaciones metodológicas y futuras orientaciones" . X Reunión Asepelt-España. Albacete.
- SANTOS CUMPLIDO, J. (2004): "Convergencia, desarrollo y empresariedad en el proceso de globalización económica". Revista de Economía Mundial 10/11.
- SANTOS REDODNDO, M.(1997): Los Economistas y la Empresa. Empresa y Empresario en la historia del pensamiento económico. Alianza Economía. Madrid.
- SKIDELSKY, R. (1996): Keynes. Alianza Ed. Madrid.
- SOLE, F., MARTINEZ, R..(2003): "Entrepreneurship y desarrollo regional. La cultura y el desarrollo endógeno" en Genescá, E. Et alia (coords.): Creación de Empresas. Entrepreneurship. Homenaje al profesor José María Veciana. Universidad Autónoma de Barcelona.
- SOLOW, R.J. (1956): "A Contribution to the Theory of Economic Growth". Quaterly Journal of Economics, 70 (1).
- STOREY, D.J. (1994): Understanding the Small Business Sector. Routledge. London.
- STOREY, D.J. (1988): "The role of Small and Medium-sized Enterprises in European job creation", en GIAOTZI, M., NIJKAM,P, STOREY,D.J. (Eds.): Small and Mediun-sized Enterprises and regional development. Routlege. London.
- SWAN, T.W. (1956): "Economic Growth and Capital Accumulation". Economic Record, 32.
- THORNTON, P. and FLYNN, K. (2003): "Entrepreneurship, Networks and Geographies" en Acs, Z. and Audretsch, D (2003): The International Handbook of Entrepreneurship. Kluwer Academic Publishers. Boston/Dordrecht.
- VAZQUEZ BARQUERO, A. (2002): Endogenous Development. Routledge. London.
- VECIANA, J.M. (1999): "Creación de empresas como programa de investigación científica". Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa, vol. 8, nº 3.
- VECIANA, J.M., APONTE, M. URBANO, D.(2000): "Univertisy student's attitudes toward entrepreneurship: a two countries comparison". Ponencia presentada en la Entrepreneurship Summit 2000: At the Caribbean.Puerto Rico, 28-30 Enero.
- WENNEKERS, S, THURIK, R. (1999): "Linking Entrepreneurship and Economic Growth". Small Business Economics, 13.

