

# MEDICIÓN DE LA CAPACIDAD EMPRENDEDORA DE LOS EMPRESARIOS DE CORIA DEL RIO: LA AUTOEFICACIA PERCIBIDA.

Rosario Asián  
Juan Carlos Fernandez Fernandez  
Ana Maria Orti González

## RESUMEN

El fomento de la iniciativa emprendedora es un mensaje que últimamente está teniendo un gran impacto en la sociedad debido a la trascendencia que la actividad emprendedora puede tener en todo proceso de cambio y desarrollo. El presente trabajo propone una fórmula de medición de la capacidad emprendedora como elemento integrante de otro elemento más complejo que es la competencia emprendedora. Esta medición se hace a partir del concepto de autoeficacia percibida y constituye un primer paso en el conocimiento amplio de la capacidad en un sentido más amplio.

**PALABRAS CLAVE:** Capacidad emprendedora, iniciativa emprendedora, competencia emprendedora, Autoeficacia percibida emprendedora.

## ABSTRACT

The promotion of the entrepreneurial initiative is a message that, in the last time, has a big impact in the society due to the importance that the entrepreneurial activity can have in any process of change and development. This paper proposes a meditation of the entrepreneurial capacity as an element that is part of other more complex that is the entrepreneurial competence. This meditation is made from the concept of self-efficacy and it constitutes a first step in the wide knowledge of the “capacity” in a more extensive sense.

---

## 1. INTRODUCCIÓN

Para los economistas tradicionales, el emprendedor era un sujeto que buscaba nichos de mercado donde desarrollar inversiones lucrativas asumiendo ciertos riesgos. Debiera acreditarse a Schumpeter la consolidación del concepto emprendedor en la disciplinas de la economía (Filion, 1998), dado que él asoció muy claramente al *comportamiento emprendedor* con la innovación, un sujeto capaz de crear cosas nuevas o diferentes e impulsar de esa manera el progreso socioeconómico.

Pero el “emprendedor” descrito por Schumpeter tiene poco que ver con los emprendedores que estudiamos actualmente considerando que no sólo es emprendedor quien inicia una nueva empresa, sino que también surgen, en las organizaciones modernas, actores que llamaremos “intra-emprendedor” (Filion, 1998), concibiendo que existe una clara diferencia entre “emprendedor organizador” y “emprendedor innovador” (Baumol, 1993).

La rápidas transformaciones que observamos de entorno, nos incita a investigar el concepto de “Capacidad Emprendedora” sin la pretensión de establecer un concepto “estable”, pero sí procurando comprender que este concepto va integrando nuevos criterios y valores que son mutantes en el tiempo (Pinchot, 1989).

Las habilidades y actitudes del sujeto emprendedor están en continua transformación y el perfil de los emprendedores y las organizaciones con éxito han de estar en concordancia con la capacidad de adaptación a las turbulencias ambientales que le son relevantes, requiriendo el desarrollo de diversas habilidades específicas que se agregan y se transforman con el paso del tiempo.

Desde nuestra perspectiva, la concepción de **capacidad emprendedora** hace referencia a la *posibilidad que el sujeto emprendedor tiene para gestionar una serie de recursos (tanto propios como ajenos) y enfrentarse a determinadas situaciones con resultados favorables*. Esto puede manifestarse en determinados comportamientos. A través de la integración de una **“función”** (hecho pasado) con una **“actitud”** (predisposición hacia el futuro), se pueden orientar estos comportamientos hacia manifestaciones que pueden tener una repercusión importante en el entorno del individuo. Ello lo consideramos como “comportamientos emprendedores”.

Siguiendo a Spencer & Spencer (1993), quienes definen como “competencia” a una característica personal (conocimiento, destreza, habilidad, actitud, rasgo de personalidad, motivación, etc.) que causa un rendimiento excepcional en el trabajo, consideramos que ese concepto nos puede resultar de gran utilidad a la hora de integrar los aspectos “capacidad emprendedora” y “comportamiento emprendedor”.

En este sentido, consideramos que la competencia emprendedora vendrá determinada por un conjunto de recursos, capacidades, habilidades y actitudes que pueden desembocar en un comportamiento emprendedor. Nuestro criterio, por tanto, se centra en detectar desde una perspectiva dinámica, cual es ese conjunto de **competencias emprendedoras** y cuales son las **mejores fórmulas de entrenamiento**, tanto de las personas como de las organizaciones, para poder potenciarlas en el desarrollo de innovaciones que aporten un cierto valor al entorno inmediato.

El presente trabajo se propone hacer una medición y contrastación empírica de un concepto que, desde una perspectiva psico-social, está muy relacionado con el macroconcepto de capacidad emprendedora.

Este ha consistido en entrevistar a 110 empresarios de la ciudad de Coria del Rio para que constestasen las cuestiones que le planteamos en el cuestionario de Autoeficacia Percibida elaborado y presentado por la profesora Orti en su Tesis doctoral y testado y validado en el trabajo: “Desarrollo de una escala para la definición de las dimensiones de autoeficacia percibida emprendedora”, presentado recientemente en el III Congreso de Metodología de encuestas celebrado en el pasado mes de Septiembre en Granada.

Hemos de señalar de forma especial, que el colectivo entrevistado ha sido integrado por **empresarios** que, como hemos indicado anteriormente, dentro de nuestra aproximación conceptual, son un colectivo que si bien está relacionado con los **emprendedores**, no son cuestiones idénticas. Ello no es óbice para que lo consideremos como un colectivo altamente representativo y objeto de estudio en un acercamiento en la determinación de la Capacidad emprendedora de la población potencialmente emprendedora de la población de Coria del Rio.

Las cuestiones planteadas estan orientadas a detectar el nivel de autoeficacia percibida del colectivo de empresarios encuestados y cómo influye cada una de las capacidades medidas en la consideración de dicho nivel. Asimismo, los resultados obtenidos nos proporcionan información de las carencias en las diferentes capacidades medidas (en términos de percepción del propio empresario) y cuales serían las acciones pertinentes para fortalecer esas carencias a través de fórmulas de capacitación adaptadas.

El concepto de Autoeficacia percibida, es un planteamiento efectuado por el psicólogo Profesor Albert Bandura, bajo los preceptos de su Teoría Social Cognitiva, que intenta definir y explicar el fenómeno de cómo un individuo se autopercebe “capaz” de enfrentarse a diferentes situaciones en las que el propio individuo considera que puede desempeñarse de forma exitosa. Es un concepto ampliamente utilizado en procesos de desarrollo personal y profesional en ambientes educativos, deportivos, de rendimiento organizacional, entre otros, y ha sido adaptado por la profesora Orti (2003)<sup>21</sup> para medir y controlar los resultados de los procesos de capacitación emprendedora.

Para ello, inicialmente se definen las escalas de medición de Autoeficacia percibida en términos de capacidades o, según la terminología del profesor Bandura, “dominios de funcionamiento”. Estas vendrían determinadas por las dimensiones de “*generalidad*”, fortaleza y nivel. La primera de ellas, la generalidad, vendrá dada por el número de situaciones diferentes a las que el individuo se consideraba “capaz” de hacer frente. La segunda de ellas “*fortaleza*” representará la intensidad en la percepción del individuo para afrontar tales situaciones. La tercera dimensión, el “*nivel*”, se considera como el número de situaciones capaz de afrontar por encima de un determinado grado de fortaleza.

Los 110 empresarios encuestados han sido sometidos a un cuestionario que estaba compuesto por 48 ítems que se corresponden con las diferentes situaciones en las que se requiere una determinada capacidad para desenvolverse de forma exitosa. Preguntamos a los mismos sobre el grado de seguridad que poseen acerca de su capacidad para afrontar con éxito dichas situaciones.

Las capacidades que han sido sujetas a medición son:

- Riesgo (AP11-AP14)
- Creatividad (AP 21-AP 25)
- Prestación de Servicios (AP 31-AP3)
- Comunicación ( AP41- AP45)
- Liderazgo (AP 51-AP 55)
- Crear y mantener Redes Sociales(AP61-AP64)
- Crear y mantener Redes profesionales (AP71-AP74)
- Detectar oportunidades (AP81-AP85)
- Obtención y asignación de Recursos Críticos (AP91-AP95)
- Desarrollo y mantenimiento de un ambiente innovador.(AP 101-AP105)

Cada uno de los ítems presentado hace referencia al tipo de situación propia que se corresponde con cada una de las capacidades a medir.

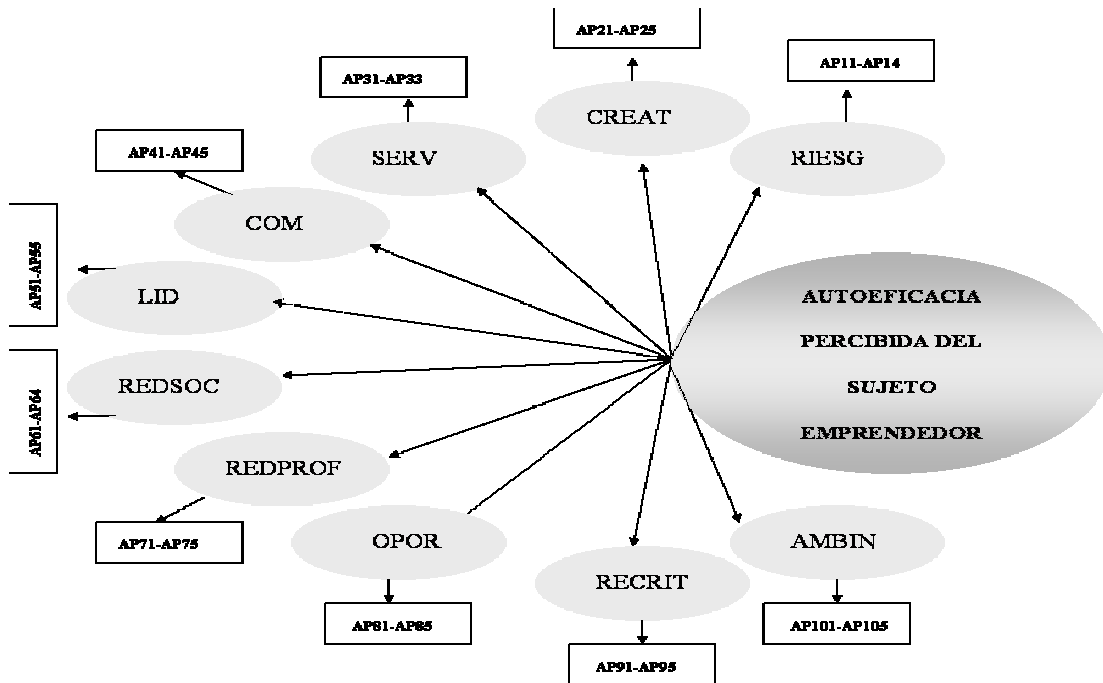
Una vez tabulados los resultados han sido sometidos a tratamiento estadístico, siguiendo la técnica PLS (Partial Last Squares), que es una combinación interactiva que vincula medidas con constructos, y de análisis path que

---

<sup>21</sup> Orti, A. (2003): *Fomento de la iniciativa emprendedora en el estudiante Universitario. La autoeficacia percibida emprendedora*. Tesis doctoral. Sevilla. Julio, 2003.

permite la construcción de un sistema de constructos. Según esta técnica, son los planteamientos teóricos los que proponen las relaciones hipotetizadas entre los constructos. Los parámetros (que representan a las medias y los análisis Path) se estiman empleando técnicas de Mínimos Cuadrados Ordinarios (OLS). Podemos decir que PLS se puede considerar como una sólida comprensión de análisis Path, componentes principales y regresión OLS (Barclay et al., 1995, p.290).

Siguiendo los planteamientos teóricos recogidos por Orti (2004) en su elaboración de una escala para la medición de la autoeficacia percibida emprendedora, señalamos que la relación entre los constructos y las variables que los definen, vienen representados según la siguiente estructura molecular:



Fuente: Orti A. (2004) “Desarrollo de una escala para la definición de las dimensiones de autoeficacia percibida emprendedora”.

Según esta propuesta, la Autoeficacia percibida es concebida como un factor de segundo orden, que se encuentra definido por otras variables de primer orden (capacidades), que están medidas a través de una serie de indicadores (variables independientes) que están compuestas por las diferentes situaciones que definen la capacidad sujeta a medición.

Como indicamos anteriormente, dentro de la definición de la autoeficacia percibida, hemos contemplado la posibilidad de establecer diferentes dimensiones, las cuales nos proporcionan información acerca de diferentes cuestiones relativas a cómo está estructurada esta escala de autoeficacia.

Pasamos ahora a interpretar los resultados del estudio en relación a la información proporcionada por dichas dimensiones:

## **2.- Dimensión Generalidad de la Autoeficacia percibida.**

Las personas pueden juzgarse eficaces en un amplio rango de dominios de actividades o únicamente en algunos dominios de funcionamiento. La generalización puede variar entre:

- los distintos tipos de actividades,
- las modalidades mediante las cuales se expresan las capacidades (conductuales, cognitivas o afectivas) y
- las variaciones situacionales y los tipos de individuos hacia los cuales se dirige el comportamiento.

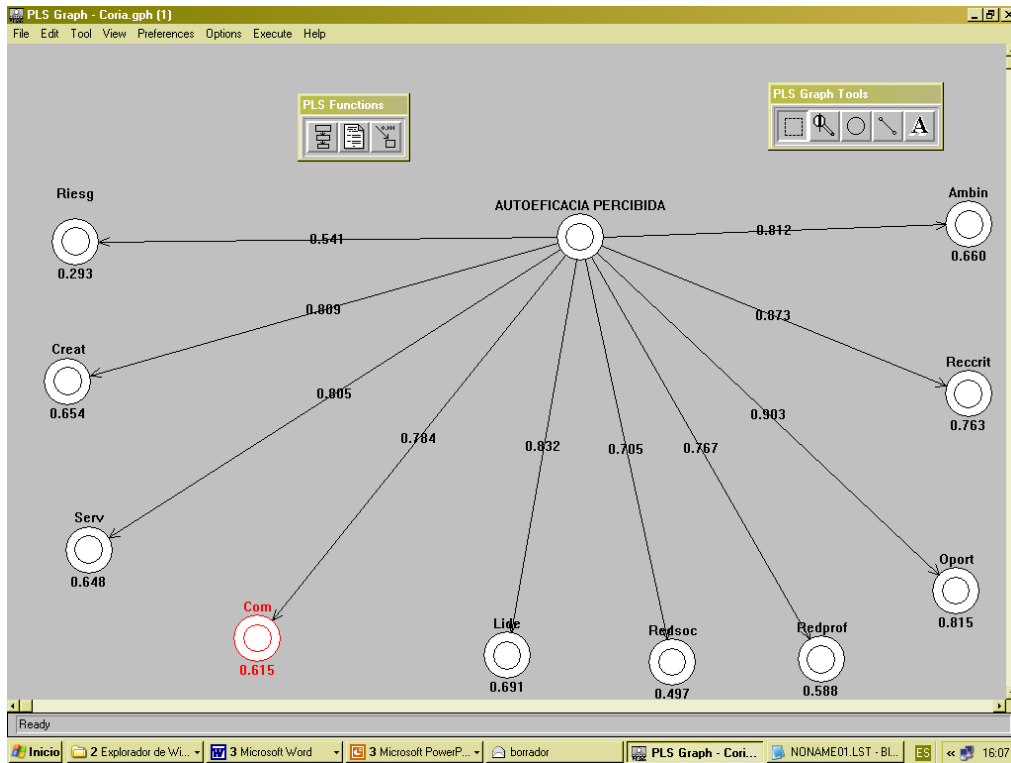
Las evaluaciones vinculadas a dominios de actividades, contextos situacionales y aspectos sociales manifiestan el patrón y grado de generalidad de las creencias de las personas en su eficacia. Dentro de la red de creencias de eficacia, algunas son de mayor importancia que las otras. Las autocreencias más fundamentales son aquéllas a partir de las cuales las personas estructuran sus vidas (Bandura, 2001).

En la definición de las afirmaciones que constituyen nuestra escala, hemos optado por el tercero de los aspectos, es decir, determinan la percepción que el individuo tiene sobre su propia capacidad para hacer frente a determinadas situaciones, pues, hemos pretendido, con ello, relacionar dichas afirmaciones con la segunda de las dimensiones, es decir, la fortaleza.

La Generalidad, según nuestro enfoque, vendrá determinada por el número de situaciones diferentes a las que el individuo emprendedor se debe considerar más capaz de hacer frente a la hora de afrontar un comportamiento. Su determinación la establecemos en el proceso de validación del modelo molecular, en el cual se produce una depuración de los ítems que configuran los diferentes constructos que definen la autoeficacia. Los ítems eliminados son aquellos que, para la población estudiada, no se consideran representativos de la misma, ya que, según esta población, no están correlacionados con los constructos a los que definen.

En el estudio efectuado sobre los empresarios de Coria del Río, hemos efectuado este proceso de eliminación sometiendo a la información al tratamiento estadístico según PLS. El modelo final ajustado presenta los siguientes niveles de correlación:

## CITIES IN COMPETITION



Fuente: Modelo obtenido del programa Pls Graph V.3.00.

Según interpretación de los datos las correlaciones simples ( $\lambda$ ), para que éstas sean aceptadas, han de presentar un valor  $\lambda > 0.707$  (Bollen, 1989, p. 229). Estos indicadores indican el grado de correlación que existe entre las variables. Como podemos observar en la figura, todas cumplen este requisito de forma bastante holgada, menos una: *la capacidad de riesgo*. Si este hecho lo unimos a que es esta variable endógena la que, precisamente, presenta un nivel de varianza explicada ( $R^2 = 0.293$ ) muy inferior al resto de los constructos (variables) ello puede tener dos posibles interpretaciones:

1. Que los empresarios de Coria no se autoperceben capaces de afrontar con éxito determinadas situaciones que, según la consideración de las fuentes teóricas utilizadas en la elaboración de la escala, son “arriesgadas”, para las que se necesita tener una cierta capacidad de riesgo. Por tanto, los empresarios de Coria no son arriesgados.
2. Que las variaciones de AP de los empresarios de Coria se correlacionan mucho más con el resto de las capacidades que con la capacidad de riesgo, lo que puede inferirse en que este colectivo se considera más o menos capaz de hacer frente a determinadas situaciones que requieren de otras capacidades diferentes a la capacidad de riesgo. En definitiva, que los empresarios de Coria no consideran que esa sea una capacidad definitoria de la autoeficacia percibida, lo que podría inferirse en que, efectivamente, no consideran que el riesgo sea un elemento integrante de sus capacidades percibidas por lo que, relamente, no son arriesgados.

Esta es una interesante conclusión si se pretenden adoptar medidas para incrementar la capacidad emprendedora de la población de Coria, pues el riesgo y la actitud que las personas mantienen hacia él, es uno de los pilares fundamentales sobre los que giran los principales programas de dinamización de la cultura emprendedora que tienen una cierta garantía de éxito y que, según nuestra formación y experiencia, no están siendo implementados de una forma adecuada por parte de las instituciones correspondientes.

Estas conclusiones, debidamente complementadas por otros análisis más específicos e individuales, son de una enorme utilidad a la hora de proponer acciones de capacitación adaptadas a colectivos determinados, así como para evaluar el impacto de las mismas, una vez implementadas.

En este contexto, nos llama poderosamente la atención los resultados obtenidos para el constructo *capacidad de redes sociales* en la que el índice de correlación simple está excesivamente ajustado al mínimo permitido  $\lambda_6 = 0'705$ , así como la varianza explicada ( $R^2 = 0'497$ ) es notablemente inferior a las demás, seguida por la *capacidad de redes profesionales* ( $R^2 = 0'588$ ) y con un índice de correlación  $\lambda_7 = 0'767$  también muy ajustado.

Ello nos invita a considerar estas capacidades como dos elementos importantes a la hora de definir las carencias de los empresarios, lo que nos ayuda a diseñar acciones de capacitación orientadas al fomento de las mismas.

Por lo que respecta a la interpretación de los resultados obtenidos en torno a la varianza explicada de las variables endógenas ( $R^2$ ) observamos que el constructo mejor explicado es el que define la *capacidad de detectar nuevas oportunidades*, seguida de la *capacidad de obtención y asignación de recursos críticos*. Esta información puede ser ilustrativa de las fortalezas de estas capacidades de los empresarios en lo que se refiere a su percepción de autoeficacia (lo que anima al investigador a profundizar en ello especialmente), lo que contribuye a ilustrar a los que diseñen los ejemplos modélicos de éxito empresarial de cara a desarrollar acciones de sensibilización emprendedora. No obstante, como la técnica PLS nos ofrece resultados del análisis de tipo exploratorio, procederemos a establecer otros análisis más específicos con objeto de conseguir profundizar y corroborar las afirmaciones efectuadas en función de la interpretación del comportamiento de las variables.

Siguiendo el criterio de varianza explicada, y por orden de importancia, podemos establecer la relación de capacidades según la siguiente secuencia:

1. Capacidad de Comunicación (0'615)
2. Capacidad de prestación de servicios (0'648)
3. Capacidad Creativa (0'654)
4. Capacidad de Crear y desarrollar un ambiente innovador (0'661)
5. Capacidad de liderazgo (0'691)

Esta relación así como sus resultados nos ofrece una importante información acerca del grado de sensibilidad de la autoeficacia percibida en relación a las diferentes capacidades percibidas por los empresarios corianos.

Si esta información, la unimos a los resultados de la depuración de las escalas para justar el modelo estructural, y que nos ha dado como resultado los valores AVE representados en la siguiente tabla:

CITIES IN COMPETITION

0Outer Model

Variable	Weight	Loading	Location	ResidVar	Communal	Redundan
-----						
Riesg	outward					
AP12	0.3987	0.7682	0.0000	0.4098	0.5902	0.1726
AP13	0.5302	0.8763	0.0000	0.2321	0.7679	0.2246
AP14	0.3305	0.6931	0.0000	0.5196	0.4804	0.1405
-----						
Creat	outward					
AP21	0.4407	0.7504	0.0000	0.4369	0.5631	0.3682
AP23	0.4912	0.8248	0.0000	0.3198	0.6802	0.4448
AP25	0.3826	0.6905	0.0000	0.5232	0.4768	0.3118
-----						
Serv	outward					
AP33	0.4648	0.8174	0.0000	0.3318	0.6682	0.4330
AP34	0.4202	0.7366	0.0000	0.4574	0.5426	0.3517
AP35	0.4158	0.7468	0.0000	0.4423	0.5577	0.3614
-----						
Com	outward					
AP42	0.2729	0.7811	0.0000	0.3898	0.6102	0.3752
AP43	0.3784	0.8032	0.0000	0.3548	0.6452	0.3967
AP44	0.3595	0.7333	0.0000	0.4623	0.5377	0.3306
AP45	0.2824	0.7765	0.0000	0.3970	0.6030	0.3708
-----						
Lide	outward					
AP53	0.3965	0.8030	0.0000	0.3553	0.6447	0.4458
AP54	0.3747	0.8365	0.0000	0.3002	0.6998	0.4838
AP55	0.4292	0.8578	0.0000	0.2642	0.7358	0.5087
-----						
Redsoc	outward					
AP62	0.2835	0.7339	0.0000	0.4614	0.5386	0.2675
AP63	0.4469	0.8681	0.0000	0.2464	0.7536	0.3742
AP64	0.4616	0.8752	0.0000	0.2340	0.7660	0.3804
-----						
Redprof	outward					
AP72	0.3522	0.7175	0.0000	0.4852	0.5148	0.3026
AP73	0.4611	0.7922	0.0000	0.3725	0.6275	0.3689
AP74	0.4684	0.8156	0.0000	0.3349	0.6651	0.3910
-----						
Oport	outward					
AP81	0.3059	0.7413	0.0000	0.4504	0.5496	0.4477
AP83	0.3162	0.7732	0.0000	0.4022	0.5978	0.4870
AP84	0.3106	0.7738	0.0000	0.4013	0.5987	0.4877
AP85	0.3410	0.8458	0.0000	0.2846	0.7154	0.5828
-----						
Reccrit	outward					
AP93	0.4006	0.8517	0.0000	0.2746	0.7254	0.5535
AP94	0.3840	0.8041	0.0000	0.3535	0.6465	0.4933
AP95	0.4160	0.8416	0.0000	0.2917	0.7083	0.5404
-----						
Ambin	outward					
AP101	0.4166	0.7153	0.0000	0.4884	0.5116	0.3377
AP103	0.4574	0.8465	0.0000	0.2834	0.7166	0.4729
AP105	0.3799	0.8289	0.0000	0.3130	0.6870	0.4534
-----						

Fuente: Datos extraídos del programa PLS Graph V: 3.00



Estos son los datos finales de las AVE de los indicadores que, definitivamente, son los que miden las diferentes capacidades que han sido sometidas a estudio.

El proceso de depuración se ha efectuado en dos fases, en las que hemos ido eliminando aquellos indicadores que no cumplían con los requisitos de la modelización ( $\text{Loading} > 0.7$ ).

En las mismas, los indicadores eliminados han sido:

#### FASE 1:

- **AP 11:** En las que NO tenga certeza de que tendré éxito.
- **AP 22:** Encontrar varias soluciones a un problema.
- **AP 24:** Tener mucha imaginación.
- **AP 32:** Establecer fechas límite concretas.
- **AP 41:** Expresar claramente mis ideas ante los demás.
- **AP 51:** Depositar mi confianza en las personas que se lo merecen.
- **AP 52:** Delegar responsabilidades sin sentirme preocupado.
- **AP 61:** Contar con mi familia para el desarrollo de mis proyectos.
- **AP 71:** Contactar fácilmente con un amplio n° de clientes.
- **AP 82:** Ser sensible ante las necesidades de los demás.
- **AP 91:** Gestionar la obtención de Subvenciones para mi negocio.
- **AP 92:** Gestionar los créditos con facilidad.
- **AP 102:** Ser flexible para adaptarme continuamente a los cambios.
- **AP 104:** Proponer continuamente nuevas formas de hacer las cosas.

#### FASE 2:

- **AP 31:** Definir claramente las metas a corto y largo plazo.
- **AP 41:** Expresar claramente mis ideas ante los demás.
- **AP 61:** Contar con mi familia para el desarrollo de mis proyectos.

El hecho de su eliminación indica que el colectivo encuestado no las considera como válidas para definir la Capacidad que construyen. Ello se traduce en que o bien es un dominio de funcionamiento que no “dominan” o bien los valores asignados a ese ítem son tan dispersos que no son representativos de la variable definida.

Tanto en uno como en otro caso nos ofrecen información de cuales son aquellos dominios en los que habría que prestar especial atención a la hora de planificar las acciones de coaching que se pudiesen implementar en este colectivo pues, así, en todo caso, tenderían a fortalecer estos dominios de funcionamiento.

### 3.- Dimensiones Fortaleza y nivel de la Autoeficacia percibida.

Según Bandura, (1997), adicionalmente, las creencias de eficacia varían en **fortaleza**. Las creencias de eficacia débiles son fácilmente refutadas por experiencias desagradables, mientras que las personas con creencias más firmes en sus capacidades perseverarán en sus esfuerzos frente a innumerables dificultades y obstáculos, y no serán fácilmente disuadidas por la adversidad. La fortaleza de la eficacia percibida no se relaciona, necesariamente, de manera lineal con la conducta elegida (Bandura, 1977). Se necesita un cierto umbral de autoconfianza para intentar un curso de acción, aunque la autoeficacia muy fuerte influirá muy positivamente en el mismo intento. Cuando más poderoso sea el sentido de eficacia personal, no obstante, mayores serán la perseverancia y las probabilidades de desempeñar exitosamente la actividad elegida. Nuestro objetivo, en este trabajo, no sólo se ha centrado en la determinación de hasta qué punto la varianza de los constructos o capacidades definidas es explicada por la varianza de sus principales indicadores (dominios de funcionamiento), sino también, cuáles de estas capacidades definidas son más “explicativas” del constructo que hemos denominado “Autoeficacia Percibida del sujeto emprendedor” (AP). Para ello, hemos sometido a la información obtenida del colectivo empresarios de Coria del Rio a análisis más específicos con el ánimo de profundizar en los aspectos antes señalados.

Los análisis efectuados han sido:

#### 3.1.- Análisis discriminante.

Con él hemos efectuado lo que hemos denominado “adecuación Discriminante”, es decir cuales son las variables independientes (Capacidades) que más discriminan a la variable dependiente (Autoeficacia Percibida).

Los resultados obtenidos han sido:

**Autovalores**

Función	Autovalor	% de varianza	% acumulado	Correlación canónica
1	3,324 <sup>a</sup>	98,6	98,6	,877
2	,047 <sup>a</sup>	1,4	100,0	,212

<sup>a</sup>. Se han empleado las 2 primeras funciones discriminantes canónicas en el análisis.

**Lambda de Wilks**

Contraste de las funciones	Lambda de Wilks	Chi-cuadrado	gl	Sig.
1 a la 2	,221	157,822	8	,000
2	,955	4,803	3	,187

**Coefficientes estandarizados de las funciones discriminantes canónicas**

	Función	
	1	2
Med-Riesgo	,476	,522
Med-Comu	,452	-,514
Med-Red Prof	,507	,587
Med-Oport	,382	-,371

Fuente: Datos extraídos de Spss v.12.00

El programa ha creado dos funciones discriminantes, la primera de ellas es la que explica el 98'6% de la varianza, por lo que es en esta en la que nos vamos a centrar para ver cuales son las variables más explicativas. Al comprobar los coeficientes estandarizados de éstas, observamos que son estas cuatro las que más discriminan. El valor de dicho coeficiente determina el grado de discriminación de cada una de las variables. Por tanto, las Capacidades que más discriminan la AP son la “*Creación de Redes Profesionales*” “*Capacidad de Riesgo*” “*Comunicación*” y “*Detección de Oportunidades*”, por este orden.

Esta es una información bastante relevante, ya que no sólo es indicativa de la dimensión fortaleza de la Autoeficacia percibida, sino que, al ser las más definitorias, pueden ayudarnos a sintetizar la información futura a hora de establecer posibles relaciones de la AP con otras variables a definir (por ejemplo, expectativas de éxito, percepción de éxito, comportamientos, habilidades, etc).

La dimensión **nivel** hace referencia al “número de actividades que los individuos se juzgan capaces de realizar por encima de un valor seleccionado de fortaleza de eficacia” (Bandura, 2001).

No obstante, si se convierte una medida continua de fortaleza de eficacia en una medida dicotómica en base a un valor mínimo de fortaleza, se pierde información predictiva.

La determinación de esta dimensión es importante, pues si se determina un punto de corte bajo, un sentido relativamente bajo de eficacia será tratado de la misma forma que una completa autoconfianza. Por el contrario, si el criterio de corte se ubica en un nivel elevado, un sentido relativamente fuerte de capacidad será definido como falta de eficacia. El empleo de puntos de corte demasiado bajos o demasiado altos puede provocar

discrepancias artificiales entre rendimiento y autoeficacia percibida. El umbral mínimo de autoconfianza necesario para intentar una actividad debe ser determinado empíricamente puesto que este umbral varía según los diferentes dominios de funcionamiento (Bandura, 2001).

Para nuestro constructo (AP), vamos a establecer dos enfoques diferentes en el establecimiento de esta dimensión:

1. Que hayan tantos niveles como capacidades diferentes constituyan la autoeficacia percibida. Esto es, que hablaremos, por ejemplo, del “nivel mínimo de capacidad de riesgo”, “nivel óptimo de capacidad creativa” y/o, en todo caso, de “nivel deseado de capacidad de comunicación”. La determinación de los mismos dependerá del grado de resultado que se pretenda conseguir. En todo caso, existirá siempre una relación entre estos niveles y las expectativas o percepción de los “éxitos” deseados.
2. Que determinemos un nivel medio de AP a partir del cual se puede definir al individuo como “atadamente capaz” “medianamente capaz” o “incapaz” en una consideración más generalista.

Ambos planteamientos son de extraordinaria importancia pues no sólo sirven para clasificar a los individuos por grupos a los que capacitar de forma diferente, sino que podemos utilizarlos como referentes en los sistemas de evaluación continua efectuadas a los mismos.

Es importante destacar que según Bandura, un *microanálisis más refinado de congruencia se alcanza computando la probabilidad de rendimiento exitoso como una función de la fortaleza de la autoeficacia percibida* (Bandura, 1977). Este micronivel de análisis conserva el valor predictivo de las variaciones en fortaleza de las creencias de eficacia. Debido a que la fortaleza de eficacia incluye tanto niveles de eficacia como gradaciones de seguridad por sobre cualquier umbral, la fortaleza de la eficacia es, generalmente, una medida más informativa y sensible que el nivel de eficacia.

Para establecer el nivel hemos seguido, inicialmente, el siguiente procedimiento general:

- Elección de un nivel de percepción a partir del cual la Autoeficacia se pueda considerar “Alta”, Media” o “Baja”. Este nivel es elegido, de forma arbitraria, por los investigadores.
- Clasificación de los datos según el criterio elegido
- Contratación de la clasificación efectuada a partir de un análisis por conglomerados para comprobar si los intervalos seleccionados se ajustan a una distribución real de las variables en su conjunto.

En nuestro estudio los investigadores consideraron como aceptable el siguiente intervalo: Construimos una distribución de AP a partir de las medias aritméticas ponderadas de las diferentes variables de primer grado. Calculamos la media aritmética ponderada de AP. Obtenemos el valor 63'69. Consideramos ese valor como punto de referencia máximo. Dividimos ese valor por dos para construir los otros dos percentiles. El intervalo que hemos definido, por tanto es el siguiente:

- **Nivel Alto:** Entre 100 – 63'69
- **Nivel Medio:** entre 63'69 – 31'8
- **Nivel Bajo:** entre 31'8 – 0.

Clasificamos y contrastamos el grado de acertibilidad de la misma a partir de un análisis por conglomerados.

### 3.2.- Análisis por conglomerados.

Este análisis crea grupos de variables que son homogéneos en sí y heterogéneos entre sí. Con el análisis por conglomerados nos proponemos establecer el nivel de percepción de cada una de las capacidades del colectivo analizado y su clasificación en un intervalo.

Los resultados obtenidos han sido:

**Conglomerado de pertenencia**

Caso	3 conglomerados
Med-Ries	1
Med-Creat	2
Med-Serv	2
Med-Com	2
Med-Lid	2
Med-Redsoc	2
Med-Redprof	3
Med-Oport	2
Med-Ricrit	3
Med-Ambien	2

Fuente: Datos extraídos de Spss v.12.00

Según aparece en el cuadro, la percepción de los empresarios encuestados en la Capacidad de riesgo es la más baja, y la más alta en las capacidades de Redes profesionales y recursos críticos. En el resto de las capacidades los empresarios tienen una percepción de que se encuentran en un nivel medio.

Estos resultados viene a corroborar las interpretaciones efectuadas según el primer análisis con PLS en el que establecíamos una serie de conclusiones en función de la correlación de las variables de primer orden y de su varianza explicada.

Teniendo en cuenta la importancia de la Capacidad de Riesgo en lo que se refiere al grado de discriminancia que ejerce sobre AP, y que la fortaleza de la misma es baja, **podríamos considerar que es ésta sobre la que más habría que incidir a la hora de ejercer programas de capacitación.**

Por lo que se refiere al grado de acierto en la clasificación por niveles, comparamos la clasificación que haría el programa en tres conglomerados. Los resultados los presentamos en el siguiente cuadro:

**Resultados de la clasificación**

			Grupo de pertenencia pronosticado			Total
			BAJO	MEDIO	ALTO	
Original	Recuento	MEDIATOT1 BAJO	6	0	0	6
		MEDIO	4	36	1	41
		ALTO	0	3	59	62
%		BAJO	100,0	,0	,0	100,0
		MEDIO	9,8	87,8	2,4	100,0
		ALTO	,0	4,8	95,2	100,0

a. Clasificados correctamente el 92,7% de los casos agrupados originales.

Fuente: Datos extraídos de Spss v.12.00

Según se desprende de esta clasificación presentada en el cuadro, el grado de acierto de nuestro pronóstico inicial en función de los resultados obtenidos por el mismo ha sido del (92,7%). Ello implica que nuestro criterio de clasificación se ajusta bastante bien a la clasificación propuesta por el programa.

Pasamos ahora al último de los análisis que hemos efectuado para extraer más información de la muestra elegida.

### 3.3. Regresión Lineal múltiple.

Con este análisis nos proponemos detectar el grado de influencia que ejercen cada una de las variables independientes sobre la variable dependiente en el sentido de detectar cuales de ellas son las más predictivas.

Con este análisis establecemos, a través del cálculo de los coeficientes estandarizados y no estandarizados, el grado de significación de la hipótesis:

**H<sub>0</sub>:** La variable “X” no mejora la predicción sobre la regresión obtenida con las p-1 anteriores.

Para aceptar esta hipótesis, los niveles de significación han de ser  $< 0,05$ .

Según los resultados del programa:

**Coefficientes<sup>a</sup>**

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Error típ.	Beta		
1	(Constante)	,704	,118		5,950	,000
	Med-Ries	,005	,001	,236	4,357	,000
	Med-Creat	,001	,002	,045	,598	,551
	Med-Serv	,004	,002	,165	2,156	,034
	Med-Com	,004	,002	,161	2,210	,029
	Med-Lid	,002	,002	,066	,862	,391
	Med-Redsoc	,002	,002	,099	1,517	,133
	Med-Redprof	,006	,002	,225	2,825	,006
	Med-Oport	,001	,003	,028	,263	,793
	Med-Ricrit	,001	,002	,046	,489	,626
	Med-Ambien	,003	,002	,097	1,202	,232

a. Variable dependiente: MEDIATOT1

Comprobamos que según los datos del cuadro, las variables que rechazaríamos por presentar bajos niveles de significación son:

- Riesgo.
- Servicios.
- Comunicación.
- Redes profesionales.

Comprobamos que tres de ellas (Riesgo, Comunicación y Redes profesionales) han sido como consideradas en análisis anteriores como las más discriminantes, y además las más predictivas, lo que contribuye a inferir la importancia que, a efectos de capacitación, representa la información recogida.

#### 4.- Conclusiones.

Del análisis obtenido de la muestra de los 110 empresarios nos proponíamos extraer una serie de conclusiones acerca de diferentes aspectos relacionados con la percepción de los mismos hacia su propia impericia de afrontar diferentes situaciones con un cierto grado de éxito, que a su vez, son las que definen la capacidad de los mismos en el desarrollo de diferentes dominios de funcionamiento.

Pare ello, hemos partido de los planteamientos generales de la Teoría social cognitiva, y, en concreto de la definición del concepto de Autoeficacia percibida, propuesta por el profesor Bandura. Esta definición, la hemos aplicado a una realidad social que constituye nuestro objeto de estudio: *la capacidad emprendedora*.

Para aproximarnos a la obtención de las diferentes dimensiones de autoeficacia percibida propuesta por Bandura, hemos sometido la información obtenida a varios tipos de análisis estadísticos. Muchas de las conclusiones extraídas las hemos expuesto en la presentación de los resultados de estos análisis. De forma más contundente, consideramos destacables las siguientes consideraciones:

1. La capacidad de Riesgo es uno de los aspectos más importantes a la hora de centrar posibles acciones de capacitación y potenciación de la misma, en el colectivo de empresarios de Coria. Esto es así, ya que los difentes análisis efectuados han determinado que es una de las más discriminantes y predictivas en la definición de la Autoeficacia percibida en su conjunto, así como la que menos fortaleza presenta en el colectivo entrevistado.
2. Los empresarios de Coria se atoperciben, de forma generalizada, medianamente capaces en la mayoría de las situaciones propuestas, siendo la “Capacidad de Creacion y mantenimiento de Redes Profesionales” y la “Capacidad de obtención y asignación de Recursos Críticos” las más fuertes en este colectivo. Ello nos proporciona importante información de carecter estratégico a la hora de proponer “modelos exitosos de comortamietno de empresarios corianos”.

Este anáilis puede ser complementado con otros más concretos en los que se relacionen Autoeficacia percibida con expectativas de éxito y percepción de éxito, así como con grado de desarrollo de las habilidades emprendedoras y características de comportamiento emprendedor. Estas relaciones nos proporcionarán una interesante información acerca de cual es el nivel de competencia emprendedora que puede despempeñar un determinado colectivo.

## Bibliografía.

- Bandura, A. (1977): “Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change”. *Psychological Review*. Nº 84, pp. 191-215.
- Bandura, A. (1997): *Self-efficacy in changing societies*. New York: Cambridge University Press.
- Bandura, A. (2000): “Exercise of human agency through collective efficacy”. *Current Directions in Psychological Science*. Nº 9, pp. 75-78.
- Bandura, A. (2000): *Guía para la construccion de escalas de autoeficacia* (Revisada en Marzo, 2001). Traducción: Fabián Olaz, María Inés Silva, Edgardo Pérez Universidad Nacional de Córdoba, Argentina.
- Barclay, D.; Higgins, C.; Thompson, R. (1995): “The partial least squares (PLS) approach to causal modeling: personal computer adoption and use as an illustration” (with commentaries). *Technology Studies*. Vol.(2). Nº 2, pp. 285-324.
- Barclay, D.; Higgins, C.; Thompson, R. (1995): “The partial least squares (PLS) approach to causal modeling: personal computer adoption and use as an illustration” (with commentaries). *Technology Studies*. Vol.(2). Nº 2, pp. 285-324.
- Baumol, W. J. (1985): *Sobre la teoría de la expansión de la empresa*. Ed:Ceura. Madrid
- Bollen, K. (1989): *Structural ecuations with latent variables*. New York: John Wiley and Sons.
- Filion, L. J. (1998): “Entrepreneurship: entrepreneurs and small business owner managers”. En *The State of the Art in Small Business and Entrepreneurshp*. Ed. Julien. Cap.4, pp. (117-119; 128-440).
- Filion, L. J. (1998): “From entrepreneurship to enterprenology: the emergence of a new discipline”. *Journal of Enterprising Culture*. Vol.(6). Nº 1, pp. 1-23.
- Orti, A. (2003): *Fomento de la iniciativa emprendedora en el estudiante Universitario. La autoeficacia percibida emprendedora*. Tesis doctoral. Sevilla. Julio, 2003.
- Orti, A. (2004): “Desarrollo de una escala para la definición de las dimensiones de autoeficacia percibida emprendedora”. Actas de III Congreso de Metodología de la Investigación. Granada, Septiembre de 2004.
- Orti, A. (2004): *Desarrollo de una escala para la definición de las dimensiones de autoeficacia percibida emprendedora*. III Congreso de Metodología de Encuestas. (SIPE). Granada, Septiembre.
- Pinchot, G. (1998): *The end of buracracy and the rise in the intelligent organization*. Harper and Row, Cambridge.U.S.A.
- Spencer, L.M. y Spencer, S.M. (1993): *Competence at Work. Model for superior performance*. John Willey & Sons, New York.