

CAPACIDAD EMPRENDEDORA Y CAPITAL SOCIAL

Ana María Rusque*

DOCTORADO EN CIENCIAS SOCIALES, FACES-UCV

Resumen:

La investigación que presentamos pretende contrastar la relación existente entre datos obtenidos, a través de un cuestionario sobre características de emprendedores, entre estudiantes participantes de un curso de desarrollo emprendedor de la Escuela de Sociología de la UCV en que en sus respuestas manifiestan una concepción restringida del emprendedurismo enfocada básicamente sobre una concepción individualista del éxito económico. Frente a ella proponemos en esta ponencia una concepción más amplia del mismo fenómeno que nos permita incorporar el tema del Capital Social discutido hace años por los organismos internacionales, como un mecanismo válido para sensibilizar a los estudiantes sobre la responsabilidad social del empresario, que va más allá de la actividad individual, para situarse en aspectos de bienestar común.

Palabras claves: Capital social, formación emprendedora, responsabilidad social.

INTRODUCCIÓN

La investigación sobre el empresariado juvenil en América Latina y el Caribe realizada por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) el primer semestre de este año, muestra el estado actual del desarrollo de la formación emprendedora en el continente. Una de las conclusiones que nos llama la atención es que la mayor parte de los programas y proyectos vinculados al tema, están enmarcados en la sociedad civil: Fundaciones, Institutos de Educación, Asociaciones y, fundamentalmente un 25 % de las Instituciones de Educación Superior del continente, que marcan la pauta sobre lo que se está haciendo en materia de desarrollo emprendedor a través de programas emprendedores, centros de desarrollo empresarial, centros de apoyo a la micro y pequeña empresa y centros de incubación de empresas.

Por esta y otras razones de carácter esencialmente académicas, es importante preguntarnos ¿qué estamos haciendo desde las universidades en este tema? Y más importante todavía ¿lo estamos haciendo bien? ¿En qué aspectos de la formación estamos poniendo mayor énfasis y donde debemos ponerlo de ahora en adelante?

* correo electrónico: amrusque@unete.com.ve

Lo que queremos discutir aquí es que sin embargo sigue predominando el interés por el tema del emprendimiento, como la capacidad de crear empresas, y se le justifica habitualmente en la medida que se le asocia con la capacidad de crear nuevos empleos y por ende, como un factor gravitante para el mejoramiento del nivel de ingresos de las personas y, de esta manera, de los países. Incluso, se le atribuye la condición de ser uno de los mecanismos más efectivos para erradicar la pobreza. Todas estas visiones con las cuales en principio estamos de acuerdo hacen que se asocie, entonces, el emprender con crear empresa; crear empresa, con empresario; empresario, con actividad privada lucrativa y, por tanto, crecimiento económico para el país, en la creencia que la suma de empresas exitosas conduce a él.

Se promociona entonces, en todo nivel y ámbitos, el fomento de la capacidad emprendedora para crear pequeñas y medianas empresas. En definitiva, todo ello se ha traducido en la creación de una multiplicidad de precarias microempresas, las que escasamente pueden sobrevivir en un mundo de libre competencia.

No obstante desde hace unos años, tanto observaciones empíricas como estudios realizados por connotados economistas¹ de organismos como BID y CEPAL, están demostrando que no necesariamente se han cumplido los pronósticos de que, a mayores recursos, mayor crecimiento económico². Es así como no sólo se cuestiona el enfoque unilateral y reduccionista del crecimiento, sino, se aboga por una visión que tome en cuenta, además de lo económico, las instituciones, la política, el desarrollo humano, el medio ambiente, la ética. Tal visión multidimensional que nos habla del capital social, resulta ser relevante tanto para la creación de empresas como para la concepción de empresario en el que se esté pensando, en la creencia que de acuerdo a cómo se le conciba se le atribuirá roles a cumplir y su participación en el contexto socioeconómico.

METODOLOGÍA

La investigación que presentamos se hizo a partir del análisis de las respuestas a un cuestionario dadas por alumnos de un programa de formación en capacidad emprendedora y empresarial, en la Escuela de Sociología de la Universidad Central de Venezuela, acerca de lo que ellos percibían como lo más destacable de una persona emprendedora y también de las que han fracasado. Las respuestas obtenidas se clasificaron de acuerdo a las cinco características

¹ Amartya Sen, Joseph Stiglitz, Joseph North.

² Kliksberg, Bernardo, *Revista de la CEPAL* 69, diciembre 1999.

que habitualmente se le atribuyen a los emprendedores: necesidad de logro, de autonomía e independencia, creatividad, tomador de riesgos calculados, fuerza y determinación³; estas fueron las respuestas mayoritarias de los estudiantes.

A partir de estas respuestas se hizo una revisión documental donde resaltaron aspectos no considerados habitualmente en la formación de emprendedores cuando se entienden, preferentemente, como creadores de empresas. Es decir, se requirió conocer más acerca de los roles y de la relación que tiene, en el desarrollo emprendedor, la responsabilidad social que se les está exigiendo a los empresarios, dados los cambios socio-políticos que se están presentando en el país. Para ello se hizo una revisión bibliográfica de textos y de documentos encontrados en Internet a fin de conciliar las percepciones de los estudiantes con las orientaciones educativas emanadas de diferentes niveles de expertos en la materia.

RESULTADOS

Entre los resultados cuantitativos obtenidos, (Ver Tabla 1), donde se presenta el número de veces que se seleccionó la respuesta, se destaca que la mayor cantidad de opiniones se inclinan por identificar al emprendedor con la necesidad de logro, de triunfo e independencia, rasgos todos que demuestran un fuerte individualismo sobre actitudes de mayor consideración por los otros. Tal es así que ideas como el saber escuchar, tolerancia, recibir apoyo, capacidad de asociarse, gusto por trabajar con otros son muy poco mencionadas.

Tabla 1. Distribución de respuestas percibidas

	<i>Logro</i>	<i>Autonomía Independencia</i>	<i>Creatividad</i>	<i>Tomador de riesgos</i>	<i>Fuerza y Autodeterminación</i>
EMPRENDEDOR	92	5	25	27	47
EXITOSO	167	6	48	41	48
INDEPENDIENTE	9	59	---	5	5
FRACASADO	41	4	2	14	8

Elaboración propia con los datos recogidos en la investigación mencionada.

Un segundo análisis en relación a los datos se refiere a que hace falta en la docencia la relación del emprendedor con los distintos niveles en que le corres-

³ Las características corresponden a las mencionadas en el Test de Tendencia Emprendedora (General Enterprising Tendency Test), elaborado por la Durham University Business y ha sido utilizado en Chile por el programa de formación de emprendedores Pronuevo y en los cursos impartidos por ellos en las universidades.

ponde actuar, vale decir, niveles personales, grupales e institucionales. Esto es importante para que la acción individual del emprendedor tenga trascendencia positiva hacia la comunidad y sea efectivamente un agente que aporte bienestar a la comunidad y no se convierta en un destructor del capital social.

A propósito de ello encontramos uno de los conceptos que más se ha desarrollado en los últimos años, en el ambiente de las ciencias sociales, que es el del capital social, como una forma de entender algo que antes no se objetaba y se planteaba como una relación directa: a mayores recursos mayor crecimiento económico, a menores recursos menor crecimiento económico.

Sin embargo ahora, tomando en cuenta las cifras que han proporcionado por más de una década, organismos como el BID, CEPAL, Banco Mundial, etc. se ve que tal relación no es directa y se preguntaron sobre el por qué hay sociedades que sin tener recursos, o teniéndolos muy escasamente, experimentan un mayor nivel en la calidad de vida que otras sociedades que sí tienen más recursos y en donde la calidad de vida no es satisfactoria.

Una tercera reflexión establece la necesidad de contar con una visión multidimensional del emprendedor a fin de concebirlo y, por ende, formarlo de acuerdo a las exigencias y responsabilidades que sus comunidades exigen. El que se creen muchas empresas y sobrevivan, es tan importante como que se desarrollen en el mercado. Muchos gobiernos latinoamericanos han tomado medidas que incentivan el emprendedurismo a través de programas para formar pequeños y medianos empresarios; se han diseñado variados programas de ayudas financieras y de asistencia técnica, se necesita una visión más multidimensional del empresario, en el sentido de ligarlo a su contexto en diversos planos.

DISCUSIÓN

El emprendedor y el empresario

Teóricamente, la economía convencional, como primera disciplina que comenzó a preocuparse por la figura del empresario, lo concibe como alguien racional y que toma decisiones en el ámbito económico para aumentar sus propios beneficios. Posteriormente, una de las perspectivas de las ciencias sociales lo concibe como un individuo que, con determinadas características, lo hacen distinto al resto y en el ámbito económico es capaz de generar una empresa. Uno de los motivos por los cuales en los últimos quince años ha habido mayor énfasis en esta perspectiva, es porque se asociaba la capacidad de emprender, con las condiciones personales apropiadas para crear empresas y/o hacer que las ya

existentes fueran más eficientes e innovadoras para beneficio del empresario, a la luz de las características que ostentan los empresarios exitosos.

Aún así, al menos en Venezuela, el esfuerzo que se hace a nivel universitario para formar emprendedores no es tan masificado. Así lo indica las conclusiones de un estudio exploratorio realizado por el BID en el 2004, donde se expresa que un 25% del total de universidades está trabajando con sus estudiantes el tema de emprendimiento, siendo las carreras de ingeniería y administración las más proclives. (Ver Tabla 2) La actividad más recurrente es la docencia y la de menor desarrollo, la investigación. No es extraño, entonces, el poco avance en el conocimiento local y en el desarrollo de líneas y proyectos propios. Sin embargo, las actividades de extensión (seminarios, concursos, clubes, jornadas especiales y asistencia técnica a empresarios) ocupan un lugar interesante y complementario a la docencia, lo que permite presumir un cada vez mayor predominio del tema.

Tabla 2. Tipología de actividades emprendedoras

<i>CORPORATIVOS</i>	<i>CREADORES DE EMPRESAS</i>	<i>SOCIALES</i>
Estratégico	Impulsados por una necesidad	Político
Creador e innovador de nuevos negocios	Impulsados por la tecnología	Religioso
Creador/innovador de productos/servicios	Sustituir o complementar ingresos	Investigador
		Docente

Elaboración propia con los datos recogidos en la investigación mencionada.

Emprendedor y capital social

Actualmente vemos que se han desarrollado otros referentes para concebir la capacidad emprendedora, ya que no se trata sólo de crear un alto número de empresas sino que se trata de que sobrevivan en condiciones competitivas. Es así como se ha llegado a entender al emprendedor, más que como un creador de empresa, como un innovador cultural, en una interesante concepción de Fernando Flores (2000) quien distingue claramente el emprendedor del empresario⁴. Además, en uno de los aportes que hace Lamolla (1999), subdivide en dos grandes temas el estudio sobre el emprendedurismo, los que han tenido un desarrollo secuencial en el proceso de creación de una teoría del emprendedor. El primero se centra en el estudio de las características y habilidades personales de los emprendedores, sobre todo del área privada para que sus empresas fue-

⁴ Fernando Flores identifica al emprendedor por ser un innovador cultural, por hacerse cargo de las anomalías del mundo y por saber escuchar.

ran más eficientes e innovadoras. El segundo, es el de la capacidad del emprender, pero como función social, la que es propia de una sociedad, y que va más allá de la capacidad individual. Pasa a ser una capacidad, en principio grupal, casi siempre vinculada a las organizaciones.

Tabla 3. Interrelación de roles - RSC

Sociedad	Roles	Persona	
		Privado	Público
	Social	Donaciones de Caridad	Responsabilidad Social Corporativas
	Individual	Productivo	Asociaciones Gremiales

Elaboración propia con los datos recogidos en la investigación mencionada.

Como sucede generalmente, cuando se trata de definir una perspectiva distinta y, más aún, cuando está en pleno desarrollo, no se encuentra una sola definición de capital social. Diversos autores y estudiosos han aportado, a partir de los años '90, los hallazgos y experiencias que han llevado a su identificación y caracterización multidimensional. En lo que también hay una reflexión interesante y variedad de criterios es en reconocer si el capital social es un factor más para lograr el crecimiento económico o es un fin en sí mismo.

De esta manera el capital social es considerado como atributo de los actores individuales que tienen ciertas ventajas debido a su posición relativa o localización en un grupo, como redes individuales, las interacciones entre empresas. A nivel macro, Putnam (1994) describe el capital social como atributo de las comunidades, Fukuyama (1995) como un atributo de las naciones o de las regiones geográficas. Así, las investigaciones sobre capital social se han enfocado de variaciones en estados, regiones y países a variaciones individuales.

Encontramos también la categorización que hace Uphoff de capital social: es útil para un mejor entendimiento del concepto y para promoverlo. Uphoff distingue el capital social cognitivo vinculado a los procesos mentales, valores e ideologías; el capital social estructural que tiene que ver con las organizaciones e instituciones de la sociedad. También es importante el concepto de activos sociales y flujo de beneficios, para ser considerado como que efectivamente puede aumentarse en un corto plazo y que también puede lograrse incrementar los flujos de beneficios de un determinado stock de capital social, mediante la creación o reforzamiento de un adecuado marco institucional.

Es así como las distintas modalidades de capital social se pueden categorizar en dos dimensiones: la primera entendida como la capacidad o liderazgo específico de un grupo o conglomerado social para aprovechar los valores y

el componente estructural del capital social representado por la presencia en una sociedad de las redes y agrupaciones que facilitan las relaciones fundamentadas en la asociatividad, la solidaridad y la conciencia cívica.

Del paradigma de capital social propuesto por Siles, Robinson y Schmid se derivan importantes implicaciones para un nuevo enfoque del desarrollo, dándole sentido humano al mismo y por ende, al proceso de globalización. Se entiende, en base a ese modelo, que la pobreza es consecuencia de la negación de bienes y servicios físicos y de bienes socio emocionales y que, tal y como se ha determinado en recientes estudios del Banco Mundial, los pobres no son sólo el resultado del acceso limitado a bienes y servicios materiales, sino también del acceso al respeto, al aprecio y la participación que constituyen la esencia de los bienes socio emocionales; por tanto, esas limitaciones constituyen básicamente el déficit de capital de los pobres.

Mientras los estudios se refirieron a países pequeños o países en desarrollo, el interés no fue muy grande. Se alertaron cuando Putnam puso en evidencia que el capital social podía aumentarse y deteriorarse y esto tenía consecuencias evidentes en el bienestar de cualquier país, es decir, en el desarrollo económico. Vieron que el crecimiento económico puede destruir el capital social, pero el capital social no destruye el crecimiento económico. Como dice Hirschman, el capital social actúa como la sinergia, en la medida que más se usa, crece, no se desgasta.

El capital social se ha definido como "las características de la organización social, por ejemplo, la participación, las normas, la reciprocidad y la confianza en los demás, que facilitan la cooperación en beneficio mutuo" (Putnam, 1994). Es un concepto que ha llamado la atención de investigadores, políticos y economistas. En la sociedad existen relaciones significativas entre los niveles de capital social, así como indicadores positivos de sanidad, educación, crecimiento económico, delincuencia y eficacia de las instituciones oficiales, por citar algunos.

El concepto de capital social fue usado inicialmente por James Coleman y más adelante desarrollado por Pierre Bourdieu. Coleman utilizó el término para describir un conjunto de individuos que emerge de sus "lazos sociales", y Bourdieu lo usó para referirse a las ventajas y oportunidades que obtienen las personas al ser miembros de ciertas "comunidades"⁵.

⁵ Universidad Metropolitana, Capital social: qué es y para qué sirve, <http://www.unimet.edu.ve>

En realidad, la definición de capital social es bastante sencilla: es el medio que permite que una sociedad opere efectivamente. Esto incluye factores intangibles, tales como, valores, normas, actitudes, confianza, redes. Putnam afirma que el capital social está comprendido por aquellos factores que se encuentran dentro de una comunidad y que facilitan la coordinación y cooperación para obtener beneficios mutuos. Esto significa que si uno trabaja en una comunidad donde hay confianza, valores, redes y actitudes similares, el resultado será más efectivo que el trabajo realizado dentro de una comunidad donde no existan estos factores.

La confianza es un factor importantísimo. Fukuyama considera que la gente que no tiene confianza termina cooperando sólo bajo un sistema de reglas y regulaciones formales, que deben ser negociadas, acordadas, litigadas y cumplidas muchas veces bajo medios coercitivos. La confianza sólo puede obtenerse a través de prácticas de largo plazo. Las personas sólo confían unas en otras después de mantener relaciones por un largo período. La confianza debe ser establecida por medio de la experiencia y la repetición. De esta manera, el flujo de información será más efectivo en las sociedades si existen altos grados de confianza. La confianza es inherente a las redes y, por ello, los dos factores son complementarios. Dentro de una red es un interés grupal mantener altos niveles de confianza.

Cualquier forma de crecimiento que se elija debe, necesariamente, propiciar una distribución equitativa entre la población, generando igualdad de oportunidades efectivas y accesos al desarrollo social. Requiere también la construcción a largo plazo de los equilibrios institucionales necesarios a través de sistemas más pluralistas. Será necesario negociar nuevas formas de interacción ajustadas a nuevas reglas del juego, de tal forma que equilibren los efectos de la globalización. Además, que posibiliten un crecimiento económico y social más equilibrado e incluyente de toda la ciudadanía, con la participación de todos los sectores económicos, más equilibrado con las fuerzas e intereses capitalistas externos, más realistas al tomar en cuenta nuestras propias necesidades. A pesar de los buenos deseos, la globalización económica guiada por transnacionales ya se ha expresado en crisis financieras con resultados desastrosos, la quiebra de empresas y de cadenas productivas, la polarización de la sociedad, etc.

El capital social es un recurso que es colectivo, más que controlado por un solo individuo o una entidad organizacional. Tanto de la organización como de cada uno de los miembros se incorporan aspectos públicos y privados. Así, del capital social emergen dos patrones, el énfasis en los bienes públicos y el énfasis en los bienes privados. Desde la faceta de bienes públicos, el capital social es un atributo de unidad social, más que un actor individual, y los beneficios individuales de su presencia sufre de su ausencia de una manera secundaria. El enfoque del capital

social a los bienes privados, se refiere al individuo y a sus activos sociales, tales como el prestigio, credenciales educativas, membresías a clubes sociales. En cambio el tratamiento de otros autores es considerarlo como una característica individual, es decir, como un conjunto de recursos sociales que ayudan a acumular capital humano.

Lo planteado por Carlos Vignolo (2002), la introducción del capital social como objeto de atención correspondería a uno de los cambios de paradigma donde los latinoamericanos podemos participar en la generación de nuevos paradigmas, propios, pertinentes y contingentes a nuestras particulares realidades. El capital social, a su juicio, por tener un mayor énfasis en las relaciones entre las personas, más que en las personas, tal como las relaciones entre las neuronas que las neuronas mismas, lleva inevitablemente a incorporar los factores culturales y especificidades distintivas de las sociedades latinas. Lleva, por tanto, a estudiar el tema de la confianza, los procesos de su construcción y destrucción y analizar prácticas sociales tan arraigadas como el "negativismo", la desvalorización sistemática, el fatalismo, la desconfianza en las instituciones, inseguridad respecto al futuro, etc. Al mismo tiempo es un desafío para retomar el sentido de que el grupo de seres humanos puede generar más valor si las relaciones son de cooperación más que antagónicas, si se dan en un plano de confianza. La razón es simple: más rentable resulta ser el invertir en mejorar las relaciones entre las personas que en transformar a las personas. De allí que el enfoque individualista de emprendedor sea complementado con un enfoque de relaciones del capital social. Vignolo, haciendo un símil con el sistema nervioso lo identifica con entender la importancia de las relaciones por sobre los componentes. Más que las neuronas, son las sinapsis neuronales (conexiones entre neuronas) las que hacen la diferencia en el plano de la acción humana. Es así como los nuevos desafíos inducen a poner énfasis, ahora, en nuevos elementos para el desarrollo, como es centrarse en la sociedad civil, es decir, productores y consumidores, pequeños y grandes grupos, ciudadanía, etc. Programas de Naciones Unidas, Banco Mundial y otras organizaciones internacionales han apoyado decididamente proyectos orientados a promover la participación civil en las tareas de desarrollo.

Cómo estamos en capital social

Transcurrido ya unos años en que se han hecho esfuerzos por aumentar la capacidad emprendedora en Venezuela, es posible acudir a algunos estudios realizados para saberlo. Para ello se hará referencia a dos estudios: el GEM y el

Estudio Mundial de Valores. En el primero⁶, coincidiendo con la identificación de la capacidad emprendedora como la capacidad de generar empresas o capacidad de generar nuevos negocios se ha entendido como un factor positivamente incidente en el crecimiento económico y la creación de empleo. Para medir tal capacidad, un grupo de investigadores de la London Business School y el Babson College decidieron emprender una investigación de carácter internacional. Se trata de responder tres preguntas básicas: 1. ¿Varía la actividad emprendedora de un país a otro? Si es así, ¿en qué grado? 2. ¿Qué relación existe entre el nivel de actividad emprendedora y la tasa de crecimiento de un país y la generación de empleo? 3. ¿Qué hace a un país emprendedor?

El GEM distingue dos tipos de emprendedores: aquellos que libre y espontáneamente inician un negocio para aprovechar las oportunidades del mercado, denominados “de oportunidad” o “voluntarios”, y los que no ven otra alternativa en el mercado laboral que la de emprender independientemente, denominados “de necesidad” o “reclutados a la fuerza”. En Venezuela, alrededor del 40% son emprendedores de oportunidad y el 60% de necesidad y los niveles de emprendedurismo son muy altos. En el estudio se destaca que los empresarios de necesidad tienen un menor nivel educativo que los de oportunidad. También se dice que en el caso de las mujeres, la mayoría de ellas, un 65% emprende por necesidad.

Por su parte, el Estudio Mundial de Valores (World Values Survey, WVS) es posiblemente el proyecto de investigación social comparada más grande que se esté realizando a nivel mundial⁷. El proyecto estudia la relación que muestran

⁶ En su inicio, en 1997, esta investigación se concentró en el grupo de los 7 países más desarrollados y cada año se ha ido extendiendo en el número y heterogeneidad de los participantes. En 2002 participaron 37 países representando a todas las áreas geográficas del mundo (Europa, Norte y Sudamérica, Medio Oriente, Asia y Sudeste Asiático, África y Oceanía), abarca el 62% de la población y el 92% del PIB mundial. Por Latinoamérica participan México, Brasil y Argentina. El GEM es el Estudio Mundial, Global Entrepreneurship Monitor.

⁷ Robles, J. Armando (2004) Estudio Mundial de Valores (WVS), en <http://www.jp.org.cr/> El proyecto se originó en los años 70, cuando 10 países de Europa Occidental conformaron el European System Study Group. En 1981-1982 se realizó el primer estudio en más de 20 países, siendo más de la mitad, europeos. En 1990-1991 se adquirió su dimensión mundial, primer Estudio Mundial de Valores, con la participación de 43 países representando el 75% de la población mundial e incluyendo países con grandes diferencias en sus niveles de desarrollo económico, de estructuras políticas y sistemas culturales. El estudio se realiza cada 5 años con muestras representativas locales. Cada equipo, en cada país realiza la suya y se comparten, luego, los resultados. La coordinación y distribución está a cargo del Institute of Social Research de la Universidad de Michigan bajo la dirección de Ronald Inglehart. Se reconoce que los datos no tienen todos el mismo grado de calidad y

entre sí, las sociedades actuales, en el sistema cultural, económico, político y en sus cambios. Los resultados, fuera de dar luces sobre las transformaciones locales, ordenan a los países en torno a dos ejes, autoridad y bienestar. En el cuadro 2, se muestra el eje "escasez-bienestar" que va de una orientación "materialista" (seguridad física y económica) a una orientación "postmaterialista" (auto expresión, realización personal y calidad de vida). El segundo eje está definido por los conceptos weberianos de "autoridad tradicional", "autoridad racional". Al cruzar ambos ejes, aparece la expresión gráfica bajo la forma de "clusters" de los países estudiados. En la encuesta de 2000, los países del Norte de Europa (Suecia, Noruega, Dinamarca, Holanda) aparecen más próximos al polo "racional" y de "bienestar", mientras que los de África aparecen próximos al polo "tradicional" y de "escasez", América Latina aparece todavía con trazos fuertes de tradición y autoridad, incluyendo Chile, México y Argentina. "Valores" tan poco modernos como la desconfianza masiva, nos delata. Pero, con todo, los valores cambian, tras observar sucesivas encuestas. La explicación pareciera encontrarse en la modernización progresiva de las sociedades y en el capital cultural de los jóvenes y en la educación.

Por su parte, los "cambures" y "clientelismos" son elementos premodernos de nuestra cultura que afectan el mercado de trabajo, facilitan canales de corrupción en un estado moderno, mantienen los elementos que justifican la pasividad y deslegitiman las instituciones. El bypass de las estructuras en la fuente más potente de la corrupción, porque una sociedad que está acostumbrada a encontrar canales informales de acceso encuentra lugares de corrupción en el camino. En nuestros países, en definitiva, no vale la pena trabajar duro; para tener éxito es necesario ubicarse bien y no hacer mal. La ley de mínimo esfuerzo. Es la racionalidad del sistema.

La rigidez dice relación no sólo con las condiciones estructurales formales existentes, sino, fundamentalmente también con el comportamiento de la gran masa de la población. Son tantos los comportamientos persistentes que nos retienen. Estos comportamientos son llamados "fraude social". Como la sociedad no ofrece las oportunidades esperadas, el comportamiento colectivo diseña elementos de compensación "justificados" por las desigualdades. Desde no pagar los impuestos, el abuso de subsidios, no pagar pasajes, el pequeño robo en el supermercado, etc. Eso es lo que Inglehart llama la "irracionalidad del sistema", es como bloquear los cruces, donde el resultado es para todos ineficiente y el costo para todos, mayor.

rigor metodológico, pero se trata de un estudio macro, único en su nivel y en su naturaleza, de gran coherencia y con alta capacidad en la verificación de hipótesis.

Uno de los resultados a destacar en esta investigación se refiere a definir, la formación del emprendedor de acuerdo a las necesidades que experimentan las sociedades menos desarrolladas como son las latinoamericanas.

En relación a este tema recurrimos al modelo presentado por Ana María Orti González (2003), de la Universidad de Sevilla quien, en su tesis doctoral, profundiza una vez más en el tema de cómo fomentar la iniciativa emprendedora de estudiantes universitarios considerando teorías motivacionales, de la organización, del aprendizaje social y de creación de empresas. De esta manera, llega a definir el emprendedor como "la persona (u organización) que puede planificar y ejecutar estrategias para generar valor, alineando sus expectativas personales y (organizacionales con una necesidad/oportunidad identificada en su entorno y con la capacidad de llevar eficaz y eficientemente su idea a la acción". Cabe destacar su preocupación por la conducta emprendedora, lo que permite entender el emprendedurismo como una capacidad social y de esta manera las organizaciones también pueden ser emprendedoras, en referencia a la sinergia producida por conductas individuales.

De esta manera, la autora distingue las actividades emprendedoras en un contexto de tres tipos⁸: a) el corporativo, que pretende la reestructuración radical de la lista de unidades de negocio que se llevan a cabo en una corporación. Se le identifica más bien con las características del estratega. También considera aquí el nivel de negocio, por ejemplo, cuando está orientado a la creación de nuevas unidades de negocio (intrapreneur) y/o innovar en las unidades de negocio ya existentes (turnaround); y, el funcional, orientado a nuevos productos, nuevos procesos y desarrollo de métodos, correspondiendo más bien a un rol gerencial; b) el emprendedor independiente que está asociado a los creadores de empresas.

Cuando tiene un alto potencial de crecimiento, está impulsado preferentemente por las necesidades del mercado, donde ve una oportunidad y/o por querer aprovechar una nueva tecnología. En cambio, cuando el nivel de crecimiento potencial es bajo, entonces, si bien está creando empresa, ello lo hace para sustituir sus ingresos, complementarlos o por simple hobby o costumbre. Es a esta figura a la que se le identifica comúnmente con el empresario de orientación lucrativa y sobre el cual se han centrado los estudios y es el orientador de mu-

⁸ La autora distingue como características predominantes de los emprendedores, las siguientes: oportunidad, persistencia, fidelidad al contrato, eficiencia y calidad, asunción de riesgos, busca información, designación de metas, planificación, visión/acción, persuasión, redes, deseo de independencia, auto confianza y lucro. Y, como motivación: el logro, la independencia, el poder, la afiliación, locus de control y económica.

chos programas de formación de los ahora llamados emprendedores. c) En tercer lugar, está el emprendedor social cuya acción se desenvuelve en el ámbito político cuando actúa desde un cargo de tal carácter y puede modificar situaciones sociales; el religioso, que desarrolla por vocación orientado por una religión y tiene la posibilidad de influir sobre las creencias de los individuos; el investigador, que está tras la búsqueda continuada de lo desconocido y aplica lo conocido a situaciones sociales próximas; el docente que transmite conocimientos y valores y puede llegar a establecer modelos de comportamiento. Esta figura, una de las menos estudiadas, se diferencia del creador de empresas por una evidente influencia de la perspectiva económica. Se le identifica preferentemente como el empresario de orientación social que trabaja por el bien de los demás, sin esperar una recompensa lucrativa.

CONCLUSIONES

A partir de los datos obtenidos y de los estudios a nivel mundial que presentamos podemos señalar que Venezuela se sitúa como país de "PGB medio"⁹, en muchos aspectos con actitudes similares a aquellos países con PGB bajo y muestra que en el aspecto de responsabilidad social corporativa va en la corriente de la globalización, en sus demandas hacia el empresariado y en sus expectativas. Las grandes empresas son bien evaluadas en el cumplimiento de su responsabilidad social corporativa considerando el nivel de desarrollo PGB del país, pero no así las pymes.

Como resultado más relevante se puede decir que es necesario un cambio importante de actitud hacia el empresariado y las grandes empresas, donde estas pasan a ser actores sociales responsables y relevantes en el resultado del desarrollo del país a la par con los otros poderes institucionales, como es el Estado. El que las empresas sean socialmente responsables tendrán ventajas comparativas frente a aquellas que no lo sean, porque el consumidor ya está comenzando a esperar que lo sean. El empresario ya no es visto en su rol individual y privado, sino mucho más y crecientemente en su rol social y colectivo pasando a ser un protagonista en el desarrollo del país, especialmente aquel de las grandes empresas. La población espera su liderazgo y sus soluciones. Tal vez sea este el momento donde las Universidades podemos cumplir un papel importante en la formación del empresario cambiando los sistemas tradicionales

⁹ Países con PGB Alto: Canadá, Francia, Alemania, Gran Bretaña, Italia, Japón, Suecia, EEUU, países con PGB Medio: Argentina, México, Corea del Sur, España, Turquía; países con PGB Bajo: Brasil, China, India, Indonesia, Nigeria, Rusia.

de enseñanza e incorporando valores y formas actuación más acordes con los referidos al capital social.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BID (2004), *El nuevo rostro empresarial. Indagación sobre el empresariado juvenil en América Latina y el Caribe*, Banco Interamericano de Desarrollo, 1era. Edición, Bogotá.
- Flores, Fernando (2000), *Abrir nuevos mundos. Iniciativa empresarial, acción democrática y solidaridad*, Taurus, Santiago de Chile.
- Fukuyama, F. (1995), *Trust: The Social Virtues and Creation of Prosperity*, Free Press, New York.
- Kliksberg, Bernardo (1999), "Capital social y cultura, claves esenciales del desarrollo", *Revista de la CEPAL* 69, pp.85-102.
- La Molla, Laura (1999), "La capacidad de emprender en el desarrollo. A propósito de la lectura", *Instituciones y Desarrollo*, No. 2, Douglas North, New York, www.iigov.org.revista/ne10
- Orti González, Ana María (2003), *Fomento de la iniciativa emprendedora del estudiante universitario. La autosuficiencia percibida emprendedora*, Sevilla, <http://www.uned.es/coie>
- Putnam, R. (1994) *Para hacer que la democracia funcione*, Galac, Caracas.
- Vignolo Friz, Carlos (2002) "Sociotecnología: construcción de capital social para el tercer milenio", *Revista del CLAD Reforma y Democracia* No. 21, Caracas.