
El empresario en las principales áreas geográficas de la provincia de Cádiz

María del Rosario TORIBIO MUÑOZ

1. Introducción

El estudio de la función empresarial y su papel como elemento de desarrollo de las economías, ha sido una cuestión que no ha recibido la atención que merecía, pese a la importancia que reviste. La dificultad de delimitarla por un lado, y de analizarla por otro, dada la cantidad de disciplinas que han de intervenir para su estudio, han generado un conjunto de visiones parciales que, si bien en algunos casos han logrado acercarse, no han permitido elaborar una auténtica Teoría del Empresario. Sin embargo los distintos esfuerzos surgidos en los últimos años, permiten un mayor acercamiento a esta figura, y posibilitan aplicar las conclusiones obtenidas a la realidad existente en cada territorio, pues bien es cierto que el entorno es un factor determinante del estado de la clase empresarial.

Y ello es el objetivo de este trabajo, obtener un diagnóstico del ejercicio de la función empresarial, en una provincia como es Cádiz, con un conjunto de peculiaridades que la hacen distinta a las demás, donde la existencia de una serie de áreas de similar peso económico y social, y perfectamente diferenciadas, puede permitir ir aún más lejos estudiando cómo dicha actividad se ejerce en cada una de ellas, para determinar si surgen también divergencias en este sentido, que tiendan a exigir, en la medida de lo posible, un tratamiento diferenciado en cada una de ellas.

Con este fin, se comienza resaltando las principales diferencias que en las áreas seleccionadas se han desta-

cado, fundamentalmente en lo que a su especialización productiva se refiere, y a la mayor o menor presencia de capital exterior en las empresas de más peso en la provincia. Ello justifica el siguiente paso, que es el estudio diferenciado del empresario en cada una de estas zonas, con base en la delimitación de la función empresarial que es posible realizar para su mejor análisis.

2. Áreas de la provincia y su diferenciación

2.1. Principales áreas de la provincia

La provincia de Cádiz, presenta una serie de características que la hacen distinta de otras del territorio tanto español como andaluz. Y entre ellas es necesario destacar la importante diferenciación existente entre las áreas geográficas o núcleos que la componen. De esta forma, no podemos hablar de una ciudad, la capital, preponderante y en torno a la cual gire toda la actividad de la provincia, sino que se pueden apreciar diversos municipios en los que Algeciras, Cádiz y Jerez de la Frontera forman los vértices de un triángulo que encabezan los flujos tanto sociales como económicos que configuran esta particular estructura provincial. Hay que hacer notar, tal y como se comprueba en el cuadro 1, que en Cádiz existen ocho municipios que superan los cincuenta mil habitantes,

incluso apareciendo tres con más de 100.000, lo cual no sucede en ninguna provincia andaluza. Por otro lado, otro hecho que viene a reflejar la particularidad de la provincia es que en ella se encuentran dos (Jerez y Algeciras/La Línea) de las tres ciudades andaluzas, no capitales de provincia consideradas como cabecera de área comercial¹. Ello unido a la escasa representación que tiene la población de la capital respecto al total provincial, permite resaltar en Cádiz la importancia de otros núcleos poblacionales que exigen, si se desea conocer más de cerca la provincia, un estudio separado de cada uno de ellos.

Cuadro 1. Características poblacionales de las provincias andaluzas

PROVINCIA	MUNIC. >50.000 HABIT.	PESO DE LA CAPITAL *
ALMERÍA	1	33.98
CÁDIZ	8	13.17
CÓRDOBA	1	40.22
GRANADA	2	30.40
HUELVA	1	30.93
JAÉN	2	16.15
MÁLAGA	3	43.96
SEVILLA	3	40.90

FUENTE: Padrón municipal de Andalucía 1996. INE

* Peso de la capital = Población de la capital / población de la provincia

En torno a estos tres municipios se sitúan otros y que dan lugar a lo que se conoce como Bahía de Algeciras, Bahía de Cádiz y Marco de Jerez². En lo que respecta a la Bahía de Cádiz, integrada por Cádiz, Chiclana, El Puerto de Santa María, Puerto Real y San Fernando, surgen una serie de interrelaciones tanto funcionales como económicas entre cada uno de los municipios que la conforman, dado que éstos absorben en muchos casos el exceso de actividad para el que la capital no tiene capacidad. La Bahía de Algeciras está formada por los municipios de Algeci-

ras, Los Barrios, Castellar, Jimena, La Línea, San Roque y Tarifa, mientras que el Marco de Jerez, incluye a Jerez de la Frontera, Sanlúcar de Barrameda, Rota, Chipiona, y Trebujena³.

Basándose en la estructura productiva, se puede destacar para cada una de estas áreas una especialización notablemente diferente a las demás y escasamente interconectadas, de las que no se pueden derivar sinérgias algunas. Esta diferenciación se debe a diferentes causas. Con respecto a la Bahía de Algeciras la adopción de medidas, allá por los años 60, de carácter político con objeto de fomentar su desestructurada economía, dieron lugar a la aparición de una serie de industrias, de entre las que se puede destacar la Química. En la Bahía de Cádiz, la presencia en ella de la capital de provincia, la configura como una zona donde el peso de los Servicios Públicos es muy relevante. Por otro lado, su situación geográfica unida a decisiones, tal y como ocurre en la Bahía de Algeciras, de tipo político, han dado lugar a una más que destacada preponderancia del Sector Naval en la misma, si bien es cierto que la declaración de Zona de Urgente Reindustrialización (ZUR), y posteriormente Zona de Actuación Especial (ZAE) –debido a la crisis de sus actividades industriales– han permitido una cierta diversificación productiva. Finalmente el Marco de Jerez, tiene una larga tradición histórica en la Industria Vitivinícola y que en los siglos XVIII y XIX, trajo el esplendor a la zona. Estos factores así como la evolución seguida, han configurado sectorialmente la provincia, de forma que si se observa el empleo que cada uno de los sectores resaltados absorbe en las tres áreas destacadas, tal y como refleja el cuadro 2, el peso de cada uno de ellos es notablemente diferente en función del lugar para el que se contemple. Así, el Sector Minería y Química, tiene concentrado el empleo básicamente en la Bahía de Algeciras, mientras que el del Metal, donde queda incluido el Sector Naval, engloba en la Bahía de Cádiz, como era de esperar, un alto porcentaje de empleo, concretamente el 82,46%. Finalmente en el

1. La Caixa (1998).

2. Barragán (1995). Si bien estas tres comarcas no son las únicas que se pueden distinguir en la provincia, si son las que presentan una mayor representatividad en la misma, de ahí que sea en éstas donde se concentre este análisis.

3. Desde mayo de 1997 Jerez de la Frontera y Rota, forman parte de la Mancomunidad de Municipios de la Bahía de Cádiz, pero a efectos de análisis de su configuración económica y productiva, resulta conveniente su estudio diferenciado.

Marco de Jerez, el Sector Manufacturero, al que pertenece el Sector Vitivinícola, si bien no con tantas diferencias, acoge casi un 37% de trabajadores, situándose por encima de las demás áreas. Las menores divergencias se deben a que dentro de este sector quedan incluidos otros que acogen importantes volúmenes de empleo en otras zonas, como es el Sector del Tabaco.

Cuadro 2. Empleo en los principales sectores de la provincia por área geográfica

SECTOR	B. ALGECIRAS	B. CÁDIZ	M. JEREZ
MINERÍA Y QUÍMICA	57.26	16.63	21.76
METAL	12.67	82.46	4.63
MANUFACTURA	14.65	28.21	36.89
OTROS SERVICIOS	2.54	51.00	4.61

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Seguridad Social para empresa de 10 o más trabajadores.

La existencia en la Bahía de Algeciras del puerto más importante del Mediterráneo es un factor determinante. Sin embargo, debido a las deficientes infraestructuras de transportes, su relación con el resto del territorio andaluz es escasa. Ello exige de unas mejores conexiones y adaptaciones para aprovechar el importante potencial que este puerto representa y del que pueden beneficiarse las industrias del entorno. No obstante un hecho negativo a considerar es que el proceso de industrialización producido en la Bahía de Algeciras le ha traído a su vez problemas de contaminación y de suelo industrial que aún en la actualidad se vienen soportando.

La Bahía de Cádiz es considerada como el segundo núcleo industrial de Andalucía, detrás de Sevilla y su área de influencia. Como ya se ha dicho, la Industria Naval es la de mayor peso, sector objetivo en la actualidad de importantes planteamientos políticos, debido a la grave crisis que padecen entre otras causas por la competencia desleal de países en vía de desarrollo, con mano de obra más barata, que requiere de importantes ayudas públicas, con los impedimentos y prohibiciones que, por parte de la Unión Europea, se imponen.

Ello, obviamente, unido a los importantes procesos de reconversión y regulaciones de empleo que se han producido en el sector, ha ocasionado graves repercusiones a la zona y muy especialmente a toda una industria auxiliar totalmente dependiente del mismo. El problema de esta crisis, fue, en parte, atenuado por el establecimiento, por los años 80 de las industrias de componentes de automoción, acogido a los beneficios de la declaración de zona ZUR.

De esta forma y teniendo en cuenta el ya comentado peso de los Servicios Públicos, se configura la Bahía de Cádiz, como un área donde ha sido trascendental el papel desempeñado por el Sector Público para dinamizar su actividad económica, con una serie de repercusiones sobre la iniciativa privada que serán analizadas posteriormente.

Por último, el Marco de Jerez, presenta una especialización productiva radicalmente diferente, basada en la Industria del Vino. En el Marco sí existe una mayor interconexión entre las actividades, puesto que la materia prima se obtiene en la zona, tradicionalmente agrícola. También en torno a ella ha surgido una industria complementaria: cartonajes, artes gráficas, etc. que viene a reflejar el mayor nivel de integración de estas actividades.

Sin embargo este sector ha sido azotado fuertemente por la crisis producida por un grave problema de excedentes, al caer las ventas, y que ha conducido a un proceso de reconversión y cambio en su configuración, con una serie de rasgos entre los que se pueden destacar: la concentración de la industria en grandes firmas, desapareciendo muchas pequeñas y medianas empresas; importantes entradas de capital extranjero en las empresas, que con frecuencia, se establece como principal o único propietario de empresas tradicionalmente familiares; traslado de los centros de decisiones a otros puntos del país; y gran reducción en el número de empleos, que pasó de tener 7.000 empleados en la década de los 80 a los 2.000 que tiene en la actualidad⁴.

El futuro del sector, por tanto, se presenta diferente. Es necesario abrirse nuevos mercados, encontrando nuevos clientes y a ello van dirigido los esfuerzos que las

4. Seguridad Social 1998.

empresas del Marco están llevando a cabo con campañas de promoción, conscientes de que el cambio de hábitos y costumbres en la sociedad, entre otras causas, ha relegado su producto y que es preciso hacerle un hueco en algunos mercados.

Por otro lado, ha surgido en los últimos años una corriente de capital de la zona, tendente a entrar en el sector, lo que puede ser el inicio de un nuevo resurgimiento de la iniciativa empresarial, con los efectos beneficiosos que ello puede ocasionar.

2.2. Empresas exteriores vs empresas interiores

Otra cuestión que puede ser diferente debido a esta especialización y al tipo de empresas, por tanto, establecida en cada área, es la forma de propiedad dominante en cada una de ellas. Es decir, se trata de descubrir quiénes son los propietarios de las empresas de más peso en la zona, para saber si son empresarios gaditanos o por el contrario procedentes de otros lugares los que impulsan la actividad económica en la provincia. Esto enfrenta dos posturas: el desarrollo endógeno de manos de los propios empresarios del lugar, frente a la inversión exterior que con frecuencia suele aparecer ante la incapacidad, escasez o baja cualificación de los recursos empresariales internos para hacer frente a la dinámica empresarial que el entorno necesita.

Según Vázquez Barquero, “la forma de organización productiva, las estructuras familiares y tradicionales locales, la estructura social y cultural y los códigos de la población, condicionan los procesos de desarrollo local, favorecen o limitan la dinámica económica y, en definitiva, determinan la senda específica de desarrollo endógeno”⁵, que a nuestro entender es la que Andalucía en general precisa, por su capacidad de crear y consoli-

dar una clase empresarial con predisposición hacia el desarrollo económico, y escasa en nuestra región⁶.

Se produce así una movilización de los recursos endógenos, que adquieren relevancia en las dos últimas décadas aprovechando las características especiales y potencialidades del espacio donde actúan, frente a la política regional de los sesenta y setenta encaminada a la atracción de capitales e inversiones que lograsen diferencias entre las regiones⁷.

Ante la importancia que adquiere este fenómeno, resulta de interés estudiar su estado en las distintas áreas de la provincia. Para ello se ha procedido a recabar esta información contactando directamente con las empresas más importantes de la provincia⁸. En el cuadro 3 se puede comprobar en primer lugar la enorme presencia de empresas exteriores en la Bahía de Algeciras, fundamentalmente por el establecimiento de entidades de ámbito nacional, hecho que se acentúa aún más si se observa la concentración de empleos. La Bahía de Cádiz presenta un mayor predominio de empresas gaditanas, si bien a la hora de analizar el empleo se demuestra que éste está principalmente concentrado en las empresas exteriores, con lo se deduce que si bien son menos las empresas del exterior, alcanzan una mayor dimensión que las de la provincia. Finalmente en el Marco de Jerez, el número de empresas de la zona es considerablemente superior, casi las tres cuartas partes, mientras que el empleo que engloba supone aproximadamente el 50%. De esta forma, pese a las importantes diferencias existentes en cuanto a la presencia de empresas exteriores en cada una de las áreas estudiadas, es posible destacar cómo su peso es aún más notable en lo que al empleo se refiere.

Con todo lo anterior son evidentes las importantes diferencias que existen en la provincia entre las distintas áreas, a veces incluso muy próximas. Ello puede condicionar la tradición y las características de los empre-

5. Vázquez Barquero, A. (1997). Pág. 71 – 91.

6. Romero Solís, P. (1994).

7. Rodríguez Alba, J. (1998). Pág. 77-103.

8. Estas empresas se han obtenido de la información que la revista Andalucía Económica publica anualmente, y en nuestro caso para el año 1998, con la clasificación de las 1.000 mayores empresas de la región por volumen de facturación. Concretamente en Cádiz se han localizado 116, de las que ha habido que excluir 13 ante la imposibilidad de contactar con las mismas.

Cuadro 3. Forma de propiedad de las principales empresas de la provincia

	BAHÍA DE ALGECIRAS		BAHÍA DE CÁDIZ		MARCO DE JEREZ	
	EMPRESAS	EMPLEOS	EMPRESAS	EMPLEOS	EMPRESAS	EMPLEOS
MULTIN.	5.26	2.67	10.53	19.89	13.16	44.56
PUBLICA	10.53	14.11	5.26	2.05	5.26	2.70
NACIONAL	47.37	74.92	21.05	40.25	7.89	2.36
EXTERIOR	63.16	91.70	36.84	62.19	26.32	49.62
GADITANA	36.84	8.30	63.16	37.81	73.68	50.38

FUENTE: Elaboración propia, a partir de la clasificación de las mayores empresas andaluzas de la revista Andalucía Económica. 1998.

Nota: Para determinar la forma de propiedad, se va a tener en consideración quién/es sean los propietarios de la mayoría del capital de la empresa, pudiendo estar la misma en manos de empresas extranjeras multinacionales (MULTIN.), empresas públicas (PUBLICA), españolas pero ajenas a la provincia (NACIONAL) o bien autóctonas. A la suma

sarios de cada una de ellas, y eso es precisamente lo que se va a analizar posteriormente.

Pero las características que hasta ahora se han descrito, tal y como puede comprobarse, hacen referencia a unidades de considerable dimensión, sin embargo no se puede olvidar que las empresas de la provincia presentan por lo general un menor tamaño. Esto no resta validez a las conclusiones hasta ahora obtenidas, puesto que tanto la configuración sectorial que ha sido descrita, como la forma de propiedad que se ha detallado, van a ser unos rasgos que determinarán el entorno y los condicionantes que van a incidir en la actuación de las empresas de menor dimensión, pues tal y como clasifica Averitt⁹ a las PYMES, surgen entre dicha clasificación dos tipos de ellas, las “PYMES satélites”, con una gran dependencia de las de mayor tamaño, y las “PYMES de oposición supeditada” que aunque con cierta independencia son las grandes las que condicionan el mercado.

Pero el papel que la pequeña empresa desempeña en la economía puede llegar a ser trascendental, y los Gobiernos prestan una atención especial a las PYMES conscientes del carácter vital que siempre han tenido en la composición del tejido productivo en la econo-

mía¹⁰, dirigiendo sus esfuerzos al logro de un clima que logre fomentar la iniciativa y el desarrollo de estas empresas. Su flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y del entorno les concede una importante ventaja frente a las grandes¹¹ que deben de aprovechar, además, tal y como se ha dicho, al residir en ella la iniciativa propiamente local, se convierten en la imagen del estado del espíritu empresarial de la zona.

3. El empresario gaditano en las principales áreas de la provincia: rasgos diferenciadores

Una vez analizadas algunas de las características del entorno donde se desenvuelve el empresario, se va a proceder a su estudio. A pesar de las consideraciones que esta figura va adquiriendo, conscientes del papel que puede desempeñar como motor de la economía y generador de desarrollo¹², aún son escasos los estudios que se suelen centrar en el mismo, de forma que auto-

9. Averitt, R. (1968).

10. Martínez Gómez, F. (1998). Pág. 9-14.

11. Toffler, A. (1990).

12. Toribio Muñoz, R. (1998).

res como Blaug¹³, ponen de relieve este hecho y la necesidad de profundizar en su análisis. Así, y teniendo en cuenta las particularidades de la provincia con unos núcleos o áreas perfectamente diferenciadas, el estudio del empresario se va a realizar distinguiendo entre cada una de ellas, para poder determinar, en su caso, la existencia de posibles divergencias que resulten conveniente tener en consideración a la hora de diseñar las distintas políticas de fomento empresarial.

Por otro lado, las conclusiones deducidas anteriormente conducen a centrar en las empresas de reducida dimensión el estudio del empresariado, y básicamente por dos motivos, tanto por su predominio¹⁴, como por encontrarse en ellas concentrado el empresario propiamente gaditano. De esta forma, se ha procedido a analizar una serie de rasgos de los que se van a considerar empresarios autóctonos, estudiando una serie de cuestiones que se estiman relevantes al efecto. Con este fin se han realizado un conjunto de entrevistas directas en las tres áreas geográficas que se vienen destacando. Concretamente han sido 239¹⁵ entrevistas a empresarios, entendiendo como tales a aquellas personas que regentan algún negocio de su propiedad. En este sentido conviene hacer una llamada de atención. Si bien los conceptos de empresario y propiedad no han de ir unidos¹⁶, la realidad analizada en la provincia vienen a demostrar lo contrario, debido al ya referido predominio de empresas de reducida dimensión. Y finalmente, una vez llevadas a cabo las distintas entrevistas en las distintas áreas y excluyendo toda aquella empresa inicialmente seleccionada en la que no apareciese la figura de empresario descrita sino la de gerente o directivo asalariado, la muestra quedó compuesta por empresa-

rios que regentan negocios, con al menos un asalariado a su cargo.

Estas entrevistas están repartidas entre las tres áreas seleccionadas tal y como refleja el cuadro 4¹⁷. Las ciudades seleccionadas en cada una de las comarcas son: Cádiz y El Puerto de Santa María para la Bahía de Cádiz; Algeciras y San Roque para la Bahía de Algeciras; y Jerez de la Frontera para el Marco de Jerez. Para cada uno de estos núcleos, se pretende analizar los rasgos que pueden ser más relevantes para determinar las características de los empresarios, sus puntos fuertes o débiles.

Cuadro 4. Distribución de entrevistas por zonas

ZONA	ENTREVISTAS (porcentajes)
Bahía de Algeciras	22.55
Bahía de Cádiz	45.45
Marco de Jerez	32.00
Total	100.00

FUENTE: Elaboración propia.

Desde Cantillon hasta nuestros días han sido muchos los autores que, tanto desde la Ciencia Económica como la Sociología, Psicología o Historia, han intentado elaborar una Teoría sobre la Función Empresarial¹⁸. Sin embargo, las corrientes que han ido surgiendo han centrado su análisis en algunas de las facetas que el empresario desarrolla, sin lograr ofrecer una visión de conjunto que permita conocer a

13. Blaug, M. (1983).

14. Según los datos de la Seguridad Social para 1998 las empresas de hasta 50 trabajadores representan en torno al 98% del total, tanto en la provincia como en el territorio nacional.

15. Es necesario llamar en este caso la atención sobre el tamaño de la muestra. Cuando se habla de empresarios y no de empresas, no existe un censo que contenga la población total de los mismos, por lo que resulta prácticamente imposible determinar el tamaño muestral con gran nivel estadístico, haciendo por vía indirecta a través de escasos trabajos de similares características como: Díez de Castro, E.P. (Coord.) (1995) o Guzmán Cuevas, J. (1995).

16. Guzmán Cuevas, J. (1995). Opus cit. pág 104.

17. Este reparto responde a la distribución de empresas, entre las tres áreas destacadas para la provincia, que para empresas de más de 10 trabajadores –que es la que se ha podido obtener desagregada por municipios–, ha sido facilitada por la Seguridad Social.

18. Un análisis acerca de la función empresarial y el por qué de su incompleto estudio se puede encontrar en: O’Kean, J.M. (1991).

fondo esta figura, motivado en muchos casos por la falta de consenso al respecto¹⁹. Y para ello, dada la complejidad que supone obtener una definición clara y que sintetice en qué consiste la actividad empresarial se van a delimitar tres esferas de actuación donde es posible desarrollar la misma²⁰:

- *Esfera capitalista*: En ella el empresario actúa como propietario único, o al menos de una parte importante del capital de la empresa.
- *Esfera gerencial*: Implica el desarrollo de una serie de actividades, que se podrían asimilar a las que ejerce un directivo, y que conlleva la adopción de un conjunto de decisiones para la supervivencia y continuidad de la empresa, siempre y cuando éstas adquieran un carácter rutinario.
- *Esfera impulsora*: En este ámbito el empresario adoptaría una serie de decisiones de carácter estratégico, no cotidianas por tanto, que van a determinar la política de la empresa y a sentar las bases sobre las cuales los directivos tienen que desarrollar su actividad.

Esta delimitación no condiciona al empresario a desempeñar las tres funciones que se han descrito, sino que lo que viene a decir es que es posible encontrar actividad empresarial en cada una de ellas. No obstante, en las empresas de reducida dimensión, que tal y como se ha tenido oportunidad de comprobar, son las predominantes en la economía, normalmente el empresario suele desarrollar las tres funciones descritas, hecho que ha podido ser contrastado en la realización de las distintas entrevistas.

Por tanto, se va a proceder a describir cada una de estas facetas para los empresarios gaditanos en función de la zona de la provincia a la que pertenezca.

3.1. Análisis de la esfera financiera

Como se acaba de definir, una de las funciones dentro de la empresa propias de lo que se viene considerando actividad empresarial es la aportación de capitales, por lo que para poder calibrar esta faceta de actuación se ha procedido a estudiar la problemática que tienen los empresarios a la hora de captar recursos para poner en funcionamiento un negocio, poder llevar a cabo un proyecto de ampliación o simplemente para su continuidad. Estos problemas pueden aparecer por la dificultad de obtener préstamos a unos tipos de interés ventajosos, conseguir avalistas o por no conseguir un capital propio suficiente²¹. Sin entrar en el análisis detallado de la problemática financiera para estas empresas²², se pasa a calibrar el peso que los empresarios otorgan a esta cuestión, y para ello se le presentan una serie de trabas que surgen en el caso de crecimiento de la empresa (carga fiscal, financiación, relacionados con el personal, organizativos, burocráticos o de escasez de demanda), para señalar los más importantes. Para las distintas áreas geográficas, los resultados²³ aparecen en el cuadro 5, en el que queda reflejado la valoración que los empresarios otorgan al problema financiero.

Cuadro 5. Valoración de la problemática financiera de los empresarios gaditanos por áreas geográficas

ÁREA	VALORACIÓN
Bahía de Algeciras	24.35
Bahía de Cádiz	25.98
Marco de Jerez	26.86
Provincia	25.82

FUENTE: Elaboración propia

19. Blaug, M. (1983). Opus cit. pág. 117.

20. Guzmán Cuevas, J. (1995). Opus cit. pág.102.

21. Un estudio interno realizado por la Confederación Española de Asociaciones de Jóvenes Empresarios (1996), destaca como principales barreras financieras, el logro de créditos a tipos de interés interesantes así como el logro de avalistas.

22. Estudiada entre otros en: Alcalá, F., García, J. y Martín, A. (1996). Pág. 257-291 Villalba, F. (1995). Pág. 51-65. O Sotomayor, S., Toribio, R. Pág 27-35.

23. Para ello, el empresario ha tenido que señalar los tres más importantes, de forma que se calcula un índice ponderado multiplicando por tres, dos y uno, el porcentaje de entrevistados que señalan este problema como el primer, segundo o tercero más relevante respectivamente y dividiendo por seis el resultado.

En primer lugar es de destacar el importante peso que supone esta dificultad a la hora de hacer frente a un proyecto de ampliación, es decir los empresarios no encuentran las facilidades suficientes para captar los recursos necesarios en esta situación, no observándose a su vez diferencias destacables entre las tres zonas diferenciadas en la provincia. Esto puede llevar a una doble interpretación. Por un lado puede ser que efectivamente no quepan divergencias, puesto que las distintas exigencias financieras, así como las ayudas que contribuyen a solventar este aspecto, son similares en toda la provincia. Pero por otro lado, hay que tener en cuenta un factor que incide en este fenómeno y que, por su repercusión no puede ser relegado a un segundo plano. Concretamente se hace referencia a la percepción por parte del empresario del problema financiero, es decir, a la actitud que éste adopta a la hora de buscar y captar los recursos que necesita. Es por ello, que al abordar este asunto, hay que verlo desde su doble perspectiva, esto es, desde el punto de vista tanto de la oferta como de la demanda de recursos financieros. Por parte de la oferta, nada tiene que hacer el empresario, son las distintas instituciones y administraciones las que ponen a disposición de éstos, un conjunto –más o menos amplio y acorde a sus necesidades– de medidas y ayudas que han de contribuir a solventar estas dificultades. Pero es esencial que esta oferta tenga su correspondiente repercusión entre los agentes hacia los que se dirige, de forma que los empresarios puedan y sepan aprovechar estas posibles ventajas que se les ofrece. Y para ello es necesario tanto que todas estas ayudas sean realmente efectivas, es decir que sean diseñadas para que con cierta facilidad puedan ser conocidas, tramitadas y percibidas, como que el empresario tenga a su vez una predisposición y capacidad suficiente para poder aprovecharlas. No obstante, esto último escapa de la faceta financiera para acercarse más a la esfera impulsora del empresario, donde será analizado el estado de su iniciativa, que es en cierto modo uno de los elementos más relevantes que van a determinar la demanda de recursos financieros por su parte.

Sin embargo, algo que puede permitir profundizar en esta cuestión financiera para cada una de estas áreas que vienen diferenciándose es el grado en que los empresarios han solicitado alguna de las ayudas financieras puestas a su alcance (tipos de interés subvencionados, créditos blandos, subvenciones, etc.) y cuya información aparece en el cuadro 6.

Cuadro 6. Porcentaje de empresarios gaditanos que solicitan financiación especial por áreas geográficas

ÁREA	EMPRESARIOS
Bahía de Algeciras	15.38
Bahía de Cádiz	37.25
Marco de Jerez	34.12
Provincia	31.66

FUENTE: Elaboración propia

Precisamente los resultados obtenidos vienen a confirmar la hipótesis acerca de la diferenciación entre oferta y demanda de recursos, dado que siendo la envergadura que alcanza el problema financiero similar en las tres zonas estudiadas, el grado de respuesta o la actitud de los empresarios en las mismas presenta importantes diferencias. Tal es así que si bien se puede considerar reducida en toda la provincia la solicitud de financiación especial, surgen destacables divergencias para el caso concreto de la Bahía de Algeciras, donde solo un 15,38% de los empresarios recurren a ellas, frente a las mayores proporciones (37,25% y 34,12%) de las dos zonas restantes. Surge así una primera diferenciación entre los empresarios de la provincia, que debe ser tenida en cuenta junto con las demás que puedan ser obtenidas a la hora de considerar las distintas medidas de fomento empresarial, que han de estar diseñadas, tal y como se ha afirmado con anterioridad, conforme a las necesidades concretas de los colectivos a los que se dirigen.

3.2. Análisis de la esfera gerencial

Como ha sido definida esta faceta en la que el empresario desarrolla una serie de funciones relacionadas con la actividad cotidiana de la empresa, un factor que puede condicionar la manera en la que es desempeñada es su nivel formativo, que va a ser analizado básicamente tanto por el nivel de estudios alcanzados como por los cursos de formación recibidos. De esta forma, se defiende una postura en la que la educación puede desempeñar un papel fundamental en el ejercicio de la función empresarial, en la línea de autores como Schultz²⁴ para el que la formación y la educa-

24. Schultz, T.W. (1985).

ción son junto con la experiencia los elementos esenciales determinantes de la calidad, en general, del capital humano. Frente a esta postura surgen autores como Gilder²⁵ para los que el empresario se hace a sí mismo mediante las experiencias que, viviendo en la empresa y no a través de la formación académica puedan recibir. Se comprueba como para éste sólo la experiencia fomentará la calidad empresarial, mientras que para Schultz, si bien este factor no es ignorado, la importancia de la educación es vital defendiendo la necesidad de invertir en ella.

De este aspecto llama la atención (Cuadro 7), las diferencias en el nivel formativo de los empresarios en las distintas zonas de la provincia, destacando desde el punto de vista negativo el menor grado de formación del Marco de Jerez. Un bajo nivel formativo en el empresario puede traducirse en una menor preparación del mismo para llevar su negocio. Si bien esto no quiere decir que la existencia de una serie de cualidades

innatas al empresario –como puedan ser sus habilidades para gestionar, coordinar o dirigir su negocio– vayan a condicionar la forma en la que se lleve a cabo la tarea gerencial, es cierto, tal y como se viene defendiendo, que el crecimiento y la evolución tanto de la economía como de las empresas, exigen de una formación por parte de quienes tienen encomendada esta tarea en la empresa.

Conviene así indagar en las diferencias que surgen entre los diversos núcleos, pudiéndose comprobar que el menor grado de formación en el Marco de Jerez, responde a la tónica de la zona (Cuadro 8), donde se registra para la población en general este fenómeno, y que se debe entre otras causas a la cultura formativa, dirigida tradicionalmente a los trabajos de campo, al ser un área agraria de relevancia, y al sostenimiento de una actividad terciaria de carácter muy básico, de forma que los recursos humanos se han visto escasamente preparados para las exigencias del mercado²⁶.

Cuadro 7. Nivel formativo del empresario por áreas geográficas

NIVEL FORMATIVO DEL EMPRESARIO					
	Sin estudios primarios	Estudios Primarios	Estudios Medios	Estudios Universitarios	TOTAL
Bahía Algeciras	3.85	55.77	25.00	15.38	100.00
Bahía de Cádiz	0.98	39.22	42.16	17.65	100.00
Marco de Jerez	10.59	52.94	30.59	5.88	100.00

FUENTE: Elaboración propia.

Cuadro 8. Nivel formativo de la población gaditana por áreas geográficas

NIVEL FORMATIVO DE LA POBLACIÓN (*)					
	Sin estudios primarios	Estudios Primarios	Estudios Medios	Estudios Universitarios	TOTAL
Bahía Algeciras	29.76	55.15	10.17	4.92	100.00
Bahía de Cádiz	22.98	55.48	13.28	8.26	100.00
Marco de Jerez	31.23	54.97	8.62	5.18	100.00

FUENTE: Elaboración propia a partir del censo de Población de Andalucía 1991

(*) Para cada área geográfica sólo se han incluido los municipios donde se han realizado encuestas.

25. Gilder, G. (1986).

26. Andersen Consulting (1991).

Lo que sí se evidencia, son unas destacables diferencias entre el grado de formación de los empresarios y el de la población en general, pudiéndose considerar a la clase empresarial, por tanto, como un colectivo con un nivel educativo notablemente superior a la media de la población. No obstante ello no lleva a concluir que éste sea suficiente, dado que en la mayoría de los casos, el nivel alcanzado (estudios primarios) no permite adquirir los conocimientos necesarios y específicos para la gestión de un negocio. Este problema cobra especial gravedad cuando el empresario actúa en mercados abiertos y sometidos a continuos cambios y presiones externas, en los cuales es necesario que la empresa cuente con una gerencia que alcance los conocimientos precisos para afrontar tal circunstancia.

Sin embargo, estas insuficiencias registradas en las tres zonas, con especial incidencia en el Marco de Jerez, pueden ser cubiertas de diversas formas, y entre ellas es posible destacar dos: una primera sería a través de cursos complementarios realizados por el empresario a lo largo de su vida al frente de la empresa, cursos que en la actualidad, están cobrando especial interés por parte de las distintas instituciones, conscientes de las necesidades que, desde este ámbito, la clase empresarial plantea. Es por ello que se pasa a analizar el grado de respuesta de los empresarios a esta oferta de formación complementaria, que queda reflejada en el cuadro 9.

Cuadro 9. Porcentaje de empresarios gaditanos que han recibido cursos complementarios por áreas geográficas

ÁREA	EMPRESARIOS
Bahía de Algeciras	17.31
Bahía de Cádiz	30.39
Marco de Jerez	27.06
Provincia	24.32

FUENTE: Elaboración propia

Es fácil comprobar en primer lugar como el empresario de la provincia no dedica gran atención a su formación complementaria, no alcanzando el 25% el porcentaje de éstos que incrementan su grado de conocimientos con algún tipo de curso que, de alguna forma, le permita incrementar y adecuar sus conocimientos a la creciente exigencia de los mercados. Por áreas geográficas, en la Bahía de Algeciras los empresarios dedican una muy escasa atención a este tipo de

cursos, caso que en el Marco de Jerez, donde se ha desvelado el menor nivel formativo de las tres zonas de la provincia, se le destina una mayor dedicación, lo que en cierta manera puede mejorar el estado en el que desarrolla esta función gerencial que se viene describiendo.

Un factor que puede contribuir a suplir la escasez de conocimientos que el empresario presenta es el asesoramiento de expertos. De hecho aún teniendo la formación necesaria, a medida que la empresa crece, no es posible que pueda estar al frente de todas las cuestiones relacionadas con la gerencia de la empresa, de forma, que rodearse de un buen equipo, o contar con los asesores necesarios es fundamental para poder desarrollar esta tarea de una manera correcta. Así, se pasa a estudiar el grado en que los empresarios cuentan con este asesoramiento, pudiéndose observar (Cuadro 10) como en el Marco de Jerez, ese menor nivel de formación detectado es salvado, en cierta manera, por la ayuda que reciben de expertos, a gran distancia de las otras dos áreas, y reflejándose de nuevo para la Bahía de Algeciras unas mayores deficiencias en este sentido, que la viene a situar como la zona de la provincia, de las tres analizadas, con mayores problemas en cuanto a la calidad en el desarrollo de la esfera gerencial, y siendo la Bahía de Cádiz la mejor dotada desde este punto de vista.

Cuadro 10. Empresarios de la provincia que reciben asesoramiento por áreas geográficas (porcentajes)

ÁREA	EMPRESARIOS
Bahía de Algeciras	53.85
Bahía de Cádiz	79.41
Marco de Jerez	96.47
Provincia	80.69

FUENTE: Elaboración propia

3.3. Análisis de la esfera impulsora

La faceta impulsora es la que más información puede facilitar acerca del desarrollo de la función empresarial. En ella, como se ha dicho se mezclan cuestiones de muy diversa índole que en muchas ocasiones dificultan su estudio, pero también en ella puede residir la clave del éxito o la excelencia empresarial.

Además, muchas de las deficiencias observadas en las anteriores esferas de actuación pueden tener su origen en la cualificación del empresario para el ejercicio de la faceta impulsora, puesto que es frecuente observar en éste una cierta falta de motivación por solventar o superar algunos de los inconvenientes que se han manifestado, a pesar de las ayudas y medidas que en ocasiones se ponen a su disposición por parte de distintos organismos. Es por ello, que sea aquí donde se deba de prestar una atención especial para poder determinar cuáles son los puntos débiles que desde esta óptica aparecen y adoptar medidas especialmente dirigidas a superarlos, pues es necesario defender a la hora de establecer distintas políticas de fomento empresarial la aplicación de un conjunto de ayudas perfectamente adaptadas a las necesidades reales y específicas de los empresarios, relegando aquellas de carácter genérico y cuyo aprovechamiento suele ser escaso por parte de aquellos a los que inicialmente van dirigidas. En economías desarrolladas, los incentivos a las esferas financiera y gerencial mediante transferencias de ayudas de carácter económico cubren gran parte de las necesidades que en este sentido presentan las empresas y empresarios, de forma que es en la esfera impulsora donde debe centrarse el esfuerzo para lograr impulsar y mejorar la calidad empresarial, al ser considerada dicha faceta como la función dinámica capaz de promover el desarrollo económico²⁷.

Ahora bien, dadas las particularidades que presenta, va a ser analizada desde una triple vertiente. En primer lugar es posible valorar el espíritu impulsor del empresario a través del *grado de colaboración existente entre las empresas*. Éste es un hecho que cobra especial relevancia en el caso de la pequeña y mediana empresa, dado su bajo poder de mercado y la carencia de posiciones dominantes dentro de su actividad²⁸. Ello conduce a la necesidad de superar este grave inconveniente que surge como consecuencia de su dimensión subóptima. Y la colaboración interempresarial es una de las vías más importantes que van a permitir por un lado aprovechar aquellas ventajas que las PYMES presentan, como es su flexibilidad, y por otro, adquirir la fortaleza de la gran empresa que, gra-

cias a su tamaño, alcanza en aspectos como productividad y competitividad.

Una segunda cuestión a abordar y que tal vez sea la que más directa y claramente permita analizar el estado de la esfera impulsora del empresario es su *capacidad para que la empresa crezca y se desarrolle*. Un negocio en crecimiento o expansión está desvelando la existencia de un espíritu impulsor que lo guía a emprender nuevas actividades o a expandir las actuales. Con esta idea tampoco se quiere defender la postura de que la empresa siempre deba estar creciendo, lo que sí es cierto es que dado el gran minifundismo empresarial existente, este fenómeno viene a mostrar la inquietud del empresario porque su negocio evolucione.

Finalmente se analizarán los aspectos más inherentes a la personalidad del empresario, y que vienen determinados por todos aquellos factores que inciden tanto su *grado de satisfacción en el ejercicio de su actividad*, como en los elementos que han condicionado la propensión a dedicarse a esta actividad. Como es fácil deducir, aquí van a incidir desde elementos que reflejan los incentivos que ofrece el entorno, hasta otros de carácter sociológico e incluso psicológicos.

Grado de asociacionismo

Como ya se ha referido, la colaboración entre empresarios puede permitirles incrementar su potencial de crecimiento mostrando de esta forma un mayor dinamismo empresarial y una mayor fuerza competitiva. Es un fenómeno que otorga fortaleza, tanto en el mundo empresarial, como en el comportamiento de la sociedad, resultando más beneficioso actuar y emprender en grupo para lograr mayor protección frente a las adversidades²⁹. Para analizar esta cuestión, se pasa a determinar el grado en que los empresarios analizados están afiliados a alguna patronal u organización, mostrándose los resultados en el cuadro 11, en el que queda latente el escaso grado de asociacionismo y, observándose la misma tendencia que hasta ahora viene mostrándose para cada una de las zonas diferen-

27. Santos Cumplido, F.J. (1997). Pág. 235-258.

28. Camisón Zornoza, C. (1998). Pág. 133-173.

29. Molina Oliver, V. (1998). Pág. 57 – 62.

ciadas, es decir, una mejor respuesta para los empresarios de la Bahía de Cádiz, mientras que los que pertenecen a la Bahía de Algeciras escasamente recurren a esta opción, desvelándose por consiguiente un mayor individualismo con las consecuentes desventajas que en este sentido van a surgir.

Cuadro 11. Empresarios de la provincia asociados por áreas geográficas (porcentajes)

ÁREA	EMPRESARIOS
Bahía de Algeciras	9.62
Bahía de Cádiz	19.61
Marco de Jerez	14.12
Provincia	16.98

FUENTE: Elaboración propia

Obviamente, existen otras múltiples vías de colaboración entre empresas, comercial, financiera, tecnológica, etc., que podrían ser analizadas. Pero lo que resulta cierto, es que la forma, quizás, más fácil y primaria de asociación viene por la fórmula de patronales y asociaciones, por lo que cabe pensar que si no recurren a éstas, será menos probable que opten por alternativas más complejas y desconocidas, sobre todo por el nivel formativo que ha sido puesto de manifiesto para el empresario.

Es por ello, que dado los datos obtenidos, queda plasmada la importancia de fomentar la cooperación entre los empresarios de la provincia y más aún en aquellas zonas donde los resultados han sido más negativos. Para lograr este objetivo es necesario, entre otras medidas, la participación de las Administraciones Públicas, con la puesta en marcha de programas que faciliten la cooperación, promover la colaboración entre la Administración y las organizaciones empresariales para el desarrollo de programas de este tipo, establecer líneas de apoyo a empresas y organizaciones para materializar proyectos con esta finalidad e impulsar la creación de servicios de información que permitan canalizar las ofertas y demandas de colaboración³⁰. Pero es posible decir que resulta más importante, si cabe, que el empresario tome conciencia de las ventajas que esta opción puede proporcionarle.

Capacidad de crecimiento

Este aspecto, que permite reflejar la inquietud del empresario para que su negocio crezca y evolucione, ha sido estudiado por los planes que éste tiene de ampliar su empresa, bien contratando a algún trabajador más, ampliando el inmueble o con otras delegaciones. Los datos obtenidos (Cuadro 12) rompen la tendencia hasta ahora detectada para la Bahía de Algeciras, donde se han venido mostrando los peores resultados en los distintos aspectos empleados para valorar la cualificación empresarial, y sin embargo es la zona donde se manifiesta una mayor inclinación hacia el crecimiento.

Cuadro 12. Empresarios que planean ampliar el negocio por áreas geográficas (porcentajes)

ÁREA	EMPRESARIOS
Bahía de Algeciras	40.38
Bahía de Cádiz	27.45
Marco de Jerez	29.41
Provincia	31.66

FUENTE: Elaboración propia

Obviamente un proceso de ampliación lleva aparejado un coste económico, que dada la problemática financiera que al empresario se le plantea, es un elemento que supone un freno al crecimiento empresarial. No obstante, tal y como se ha especificado con anterioridad, existe un amplio espectro de ayudas financieras que contribuyen a mejorar esta situación. Por tanto, en un proceso de expansión, la búsqueda de financiación especial es una muestra más de su inquietud y aptitudes. Pero si se comparan estos planes que se acaban de estudiar, con el interés por encontrar ayudas financieras, surge un gran contraste, dado que mientras que en la Bahía de Algeciras los planes de expansión son mayores, también son, como se ha podido comprobar, estos empresarios los que menos recurren a financiar sus inversiones con este tipo de ayudas, siendo además los que a lo largo del análisis vienen mostrando una menor cualificación empresarial, reflejando, así, la ausencia de una base sólida que constituya los cimientos de esta expansión.

30. Martínez Gómez, F. (1998).

Cuadro 13. Principales obstáculos en el crecimiento de la empresa por áreas geográficas

ZONA	FINANCIEROS	PERSONAL	IMPUESTOS	ORGANIZATIVOS	BUROCRÁTICOS	DEMANDA
B. Algeciras	24.48	2.56	38.34	2.24	10.26	22.12
B. Cádiz	26.04	5.72	38.34	1.63	10.13	18.14
M. Jerez	26.94	8.43	29.93	8.82	13.92	11.96
Provincia	25.82	5.81	35.53	4.14	10.81	17.89

FUENTE: Elaboración Propia

Cuadro 14. Mercado en el que venden sus productos los empresarios gaditanos por áreas geográficas (porcentajes)

ZONA	PROVINCIA	ANDALUCÍA	ESPAÑA	EXTRANJERO
B. Algeciras	88.46	5.77	5.77	0.00
B. Cádiz	90.20	6.86	2.94	0.00
M. Jerez	91.76	5.88	1.18	1.18
Provincia	90.38	6.27	2.93	0.42

FUENTE: Elaboración Propia

Para profundizar en esta cuestión, se analizan los principales obstáculos que encuentran los empresarios a la hora de emprender un proyecto de este tipo y que en el cuadro 13 se procede a su valoración³¹.

A la vista de los resultados, la carga fiscal que los empresarios han de soportar resulta ser el principal freno al crecimiento empresarial, problema que se acentúa especialmente en las Bahías de Algeciras y de Cádiz, mientras que en el Marco de Jerez, en su valoración, se aproxima bastante al problema financiero, que ocupa el segundo lugar en las tres zonas y que ya ha sido analizado con anterioridad. En lo que se refiere a la escasez de demanda, cabe destacar el gran peso que se concede a esta traba en la Bahía de Algeciras, siendo inferior, si bien bastante relevante también en la Bahía de Cádiz. Estas notables diferencias en la valoración pueden encontrar parte de su origen en la distinta especialización productiva de cada una de las áreas y por tanto la mayor dificultad para colocar en el mercado la diferente producción de estas zonas.

Desde este punto de vista, se comprueba (Cuadro 14) cómo los empresarios venden su producción mayorita-

riamente en la provincia, lo que en cierto modo es reflejo de su reducida capacidad para competir en mercados exteriores. Sin embargo también puede ser un aliciente: el esfuerzo de encontrar nuevos mercados que permitan solventar estos problemas de demanda que se les presentan.

Y uno de los requisitos fundamentales para competir en el mercado es contar con un moderno y adecuado equipamiento en la empresa, para cuyo análisis se le consulta al empresario acerca de la percepción que tiene sobre el grado de adecuación del mismo a su nivel de necesidades. En general se reconoce que el equipamiento de las empresas pequeñas suele ser insuficiente para competir en el mercado. Según Puig³², las empresas del país ofrecen unas perspectivas de evolución en el mercado mundial poco favorable, al actuar en sectores de crecimiento medio y lento y con contenido tecnológico moderado o bajo, fenómeno que se acentúa aún más en la pequeña empresa. Sin embargo lo que se pasa a estudiar aquí es la apreciación que tienen del mismo los empresarios, que viene a mostrar más que la realidad existente desde este punto de vista, y que es conocida, la percepción que tienen los empresarios de dicha realidad.

31. Dicha valoración viene realizada tal y como se exponía en el cuadro 5.

32. Puig, P. (1997).

De manera global, para toda la provincia (Cuadro 15), es posible deducir un nivel de satisfacción considerablemente elevado, lo cual puede resultar razonable dado el reducido ámbito de actuación de estas empresas que en muchos casos –si bien este hecho cada vez tiende a ser menos cierto– no les exige realizar importantes esfuerzos para mejorar su competitividad.

Este nivel de optimismo se acentúa más en el Marco de Jerez, mientras que un hecho que resulta preocupante es el elevado porcentaje de empresarios que no saben o no contestan a esta cuestión en la Bahía de Algeciras. Sin embargo es de resaltar el que, en todas las zonas, la opinión mayoritaria sea la posibilidad de mejorar, lo que en cierto modo contrasta con el escaso espíritu de crecimiento, expansión o mejora de la empresa que ha sido puesto de manifiesto. Ello exige la necesidad de fomentar la competitividad de estas empresas mejorando, entre otros, su equipamiento a la vista de los resultados.

En definitiva, destacar desde este punto de vista que el espíritu impulsor, que lleva a que la empresa crezca, es mayor en la Bahía de Algeciras, sin embargo las medidas para ello en esta zona son las menos cualificadas. Para poder profundizar en esta cuestión se pasa a estudiar otro de los aspectos que van a incidir en la esfera impulsora y que pueda permitir obtener una explicación a estas diferencias que hasta ahora se vienen obteniendo: La motivación profesional.

Motivación profesional

En este apartado es donde se analizan las cuestiones más inherentes a la personalidad y circunstancias personales del empresario. Son, quizás, sobre las que resulta más difícil incidir pero tal vez en las que sea más preciso introducir mejoras dadas las deficiencias hasta ahora expuestas.

Y para estudiar esta cuestión se pasa en primer lugar analizar su nivel de satisfacción con la actividad que desempeñan. Ello va a influir tanto en la continuidad del negocio, como socialmente en la imagen que esta figura refleja, y que va a condicionar a empresarios potenciales a dedicarse a la actividad. De hecho en la Teoría del Empresario se ha aplicado la conocida como Teoría del Modelo a Imitar en la que el entorno social del individuo puede crear o motivar una tendencia por parte del mismo hacia la actividad empresarial³³, lo que viene a reflejar, por consiguiente, la necesidad de elevar la consideración y la imagen social del empresario. Pero también para ello es preciso empezar “desde dentro” es decir que sea el propio empresario el que tenga una buena apreciación de su actividad.

Para analizar el grado de satisfacción que el empresario siente hacia su función se ha preguntado a éstos por su deseo de mantenerse en la misma o por el contrario sustituirla por un trabajo fijo que le permitiese mantener su actual nivel de vida (Cuadro 16).

Cuadro 15. Percepción de los empresarios gaditanos sobre su nivel tecnológico por áreas geográficas (porcentajes)

ZONA	INFERIOR A SUS NECESIDADES	SUFICIENTE PERO MEJORABLE	MUY BUENO	NO SABE /NO CONTESTA
B. Algeciras	11.54	61.54	7.69	19.23
B. Cádiz	11.76	79.41	8.82	0.00
M. Jerez	5.88	69.41	24.71	0.00
Provincia	10.04	72.20	13.90	3.86

FUENTE: Elaboración propia

33. Casrud, A.L. (1992).

Cuadro 16. Empresarios que sustituirían su actividad por un trabajo fijo por áreas geográficas (porcentajes)

ÁREA	EMPRESARIOS
Bahía de Algeciras	48.08
Bahía de Cádiz	40.20
Marco de Jerez	38.82
Provincia	43.24

FUENTE: Elaboración propia

Los empresarios del Marco de Jerez son los que mayor nivel de satisfacción reflejan, seguidos a poca distancia de los de la Bahía de Cádiz, apareciendo en la Bahía de Algeciras un empresario menos conforme con la actividad que realiza, hecho que entre otras puede tener sus causas en los motivos que les ha inducido a dedicarse a esta profesión. El cuadro 17 distingue entre cuáles han sido éstos: por deseos de crear su propio negocio, ser la mejor vía para elevar su nivel de vida, por no tener otra alternativa (única alternativa), por tradición familiar o por ser la forma de poder desarrollar la actividad que le gusta.

Y analizando este aspecto se deduce que precisamente los empresarios de la Bahía de Algeciras son los que en mayor proporción han optado por esta actividad por no tener otra alternativa (paro, despido, etc.), lo que va a condicionar una más negativa predisposición hacia esta labor, al ser menos vocacional y más obligada como se puede ver. Sin embargo, contrariamente cabe destacar que es la zona donde más empresarios deciden dedicarse a esta actividad por lo se puede considerar las más puras señales de vocación empresarial de las que se exponen, es decir, por el deseo de crear o dirigir su pro-

pio negocio. De hecho y siguiendo a Veciana³⁴ uno de los rasgos que debe definir al empresario es su espíritu creador, de desarrollar nuevas iniciativas y hacer crecer su empresa. En el Marco de Jerez, esta motivación es muy escasa, y es el deseo por ejercer la actividad profesional que le gusta y no poderlo hacer vía trabajo por cuenta ajena. En este caso no cabe hablar de vocación por la actividad empresarial, sino por una profesión concreta que a través de la propia empresa va a desarrollar. En la Bahía de Cádiz es donde realmente menos se han convertido en empresarios como única alternativa, y donde predominan más las opciones de dedicarse a la actividad deseada, como en el Marco de Jerez pero con menos peso, y la aspiración de crear su propio negocio.

Desde este punto de vista, existen considerables diferencias entre las motivaciones de los empresarios de las distintas áreas, pudiéndose resaltar en general cómo una gran parte, excesiva se podría decir, tienen como origen de su inclinación hacia la actividad empresarial el hecho de no encontrar otra alternativa para poder trabajar. Esto a su vez es un reflejo del estado de la iniciativa y de la vocación empresarial en la provincia que se considera escasa, y donde resulta necesario hacer especial hincapié en esta faceta, difícil de modificar, en la que un proceso de cambio no puede plantearse más que a largo plazo, pero donde los resultados van a sembrar las bases para una auténtica tradición empresarial tan necesaria en Andalucía y en la provincia.

Finalmente otro aspecto que se va a estudiar es el control interno³⁵ que va a calibrar la medida en la que los empresarios valoran su capacidad para incidir en la evolución de la empresa, frente a la pasividad que puede

Cuadro 17. Motivos para convertirse en empresario por áreas geográficas (porcentajes)

ZONA	CREAR PROPIO NEGOCIO	MEJOR VÍA ELEVAR NIVEL DE VIDA	ÚNICA ALTERNATIVA	TRADICIÓN FAMILIAR	DEDICARSE ACTIVIDAD QUE LE GUSTA
B. Algeciras	23.08	11.54	38.46	11.54	15.38
B. Cádiz	17.65	13.73	25.49	16.67	26.47
M. Jerez	9.41	11.76	28.24	11.76	38.82
Provincia	16.22	13.13	30.89	13.51	26.25

FUENTE: Elaboración propia

34. Veciana, J.M. (1989).

35. Este concepto de control interno fue elaborado por Rotter. Rotter, J.B. (1966).

suponer el considerar como básicos en el presente y futuro de la empresa, otros factores externos a su voluntad. Ello en definitiva resulta una medida de autoestima.

Para analizar esta cuestión el empresario tuvo que destacar los dos principales factores que iban a incidir en el futuro de su empresa, presentándosele cuatro opciones: de las decisiones del Gobierno; de la evolución de la economía tanto española como internacional; del propio empresario y por último de sus propios empleados. Los dos primeros factores se consideran “externos” y por tanto no puede incidir en ellos, mientras que los restantes son “internos”, y por tanto, dependientes de las actuaciones y decisiones propias. Los resultados aparecen en el cuadro 18 donde se puede comprobar que los empresarios de la provincia consideran el futuro de su empresa en manos de agentes externos y por lo tanto sobre los que no tiene posibilidad de ejercer ningún tipo de incidencia. Este hecho cobra especial relevancia en la Bahía de Algeciras donde el peso de los factores externos es muy elevado, y que puede venir condicionado por el papel que en su momento desempeñaron, como ya ha sido comentado, ciertas medidas de carácter político en el proceso de industrialización de la zona. Ello deriva en unos empresarios con una actitud pasiva, de impotencia frente a estos elementos externos, y que les lleva a que sean otros agentes los que pongan solución a los problemas, en lugar de una actitud dinámica y emprendedora que conduzca a una búsqueda continua de soluciones o nuevas alternativas. En el Marco de Jerez, se descubre un mayor control interno y por tanto unos empresarios que estiman que el futuro de su empresa puede depender más de su actitud, lo que les obligará a adoptar más frecuentemente las medidas que consideren oportunas a través de un comportamiento más activo.

Cuadro 18. Peso de los factores de los que dependen la empresa por áreas geográficas³⁶

ZONA	Factores externos	Factores internos
B. Algeciras	88.46	9.62
B. Cádiz	75.82	20.26
M. Jerez	61.96	37.26
Provincia	76.71	23.29

FUENTE: Elaboración propia

4. Reflexión final

El estudio llevado a cabo para la provincia de Cádiz, permite poner de manifiesto las importantes diferencias que dentro de las mismas existen y que quedan especialmente acentuadas por la existencia de unas áreas geográficas de gran peso y con una especialización productiva diferente y escasamente relacionada con las demás. Dicha especialización que tiene su origen, como se ha podido comprobar, en diversas razones, ha supuesto una configuración empresarial también diferente y donde básicamente es posible destacar la distinta composición en la forma de propiedad del capital para las grandes empresas. Sin embargo, un hecho común, es la presencia del empresario autóctono en las empresas de reducida o muy reducida dimensión, lo que conduce a centrar en éstas el análisis realizado para poder determinar los rasgos básicos de los empresarios gaditanos.

Pero dadas las diferencias que surgen entre cada una de estas áreas, se presenta la posibilidad de que esas divergencias se hagan también extensivas a los empresarios que en ellas desarrollan su actividad, como de hecho en este trabajo queda de manifiesto y que es posible sintetizar de la siguiente manera.

A grandes rasgos hay que destacar la menor cualificación en las tres esferas de actuación, que para la función empresarial se han descrito, en la Bahía de Algeciras. En lo que respecta a la esfera financiera, surge en esta zona un empresario menos inclinado a solicitar ayudas que contribuyan a solventar la escasez de recursos que a lo largo de la vida de la empresa pueden aparecer, pese a la importante promoción que a éstas se les viene dando por parte de las distintas instituciones. Si bien es necesario precisar que en las otras dos áreas diferenciadas, el grado de respuestas a las mismas tampoco puede calificarse de elevado.

En lo que respecta a su cualificación como gerente, si bien es preciso resaltar el mayor nivel formativo de éste en relación a la población en general, no se detecta un interés especial, básicamente de nuevo en la Bahía de Algeciras, por completar esa formación, lo cual

36. Este índice resulta de agrupar factores externos e internos y determinar el porcentaje de empresas que valoran cada factor en primer y segundo lugar. Al primero se le multiplica por 2 y al segundo por 1 dividiéndose el resultado entre tres.

siempre resulta necesario, ante el rápido crecimiento de los mercados y de las nuevas técnicas y sistemas que contribuyen a mejorar la gestión de la empresa desde sus distintas ópticas. Y un asunto que desde este punto de vista resulta preocupante es el escaso grado de asesoramiento de los empresarios de esta zona, pues algo menos de la mitad no cuentan con la ayuda de expertos que pueden aportar sus conocimientos específicos a ciertos problemas que en la empresa se puedan plantear. Esto es un hecho ciertamente grave, pues el empresario no puede ser un experto en todas las áreas de la empresa, y con frecuencia no dispone del tiempo necesario para ello, lo que conduce a pensar que éste tiende a llevar unos sistemas de gestión con frecuencia elementales y donde los posibles avances, cambios o mejoras no tienen cabida.

Sin embargo, pese a las deficiencias que se vienen poniendo de manifiesto, no resulta atrevido señalar que gran parte de las mismas residen en la tercera faceta que se ha resaltado, es decir, en la esfera impulsora, donde ya históricamente se reconoce el escaso “espíritu de empresa” residente en Andalucía.

La esfera impulsora que ha sido valorada en primer lugar por el grado de asociacionismo de los empresarios para solventar las dificultades que, debido a su tamaño, con frecuencia no tienen capacidad para

hacerlo individualmente. Y de nuevo el empresario de la Bahía de Algeciras es el menos proclive a la colaboración, siéndolo más el de la Bahía de Cádiz. Sin embargo al analizar la tendencia hacia el crecimiento, es el primero el que más se inclinan hacia esta opción, lo que en principio puede mostrar un mayor espíritu emprendedor. Pero dicho espíritu debe de ir acompañado de cierto nivel de cualificación que a lo largo de este trabajo no ha quedado puesto de manifiesto.

Finalmente, la motivación profesional refleja unos empresarios más satisfechos con su actividad en el Marco de Jerez, sucediendo lo contrario en La Bahía de Algeciras, donde además el hecho de dedicarse a la actividad como única alternativa tiene un gran peso, así como su actitud pasiva ante el futuro de su empresa.

Todo ello lleva a deducir la existencia de una serie de problemas en el desarrollo de la actividad empresarial que deben de ser solventados para el logro de una mejora en la cualificación empresarial. En estas deficiencias, si bien están presentes de manera general en toda la clase empresarial de la provincia, surgen algunas diferencias destacables en las diversas áreas que han sido analizadas, y que deben de ser tenidas en consideración en la elaboración y aplicación de las distintas medidas de fomento empresarial.

Bibliografía

ALCALÁ, F., GARCÍA, J. Y MARTÍN, A. (1996): “La financiación de la empresa andaluza”. *Revista de Estudios Regionales* nº 44. Pág. 257-291.

ANDERSEN CONSULTING (1991): *Plan Estratégico de la ciudad de Jerez*. Ayuntamiento de Jerez.

AVERITT, R. (1968): *The Dual Economy*. New York. Norton & Co.

BARRAGÁN MUÑOZ, J.M. (1995): Atlas de la provincia de Cádiz. Diputación de Cádiz.

BLAUG, M. (1983): “Marx, Schumpeter y la Teoría del Empresario”. *Revista de Occidente* nº 21-22. Pág. 117-130.

CAMISÓN ZORNOZA, C. (1998): “Factores críticos de competitividad, enfoque estratégico y desempeño: tipos estratégicos en la PYME industrial española”. *Información Comercial Española* nº 773. Pág. 133-173.

CASRUD, A.L. (1992): *The Psychology of Entrepreneurship*. University of Stirling. Scottish Enterprise Foundation.

CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ASOCIACIONES DE JÓVENES EMPRESARIOS: *Identificación de las barreras que dificultan el autoempleo y la creación de empresas entre los jóvenes. Análisis y conclusiones*. Documento interno.

DÍEZ DE CASTRO, E.P. (Coord.) (1995): *La empresa en Andalucía*. Madrid. E. Civitas.

- GILDER, G. (1986): *El espíritu de empresa*. Madrid. Espasa Calpe.
- GUZMÁN CUEVAS, J. (1995): *El empresariado en la provincia de Sevilla*. Biblioteca de Socioeconomía Sevillana. Diputación de Sevilla.
- LA CAIXA (1998): *Anuario Comercial de España*.
- MARTÍNEZ GÓMEZ, F. (1998a): "Competitividad, formación, simplificación, fiscalidad". *Información Comercial Española* n° 771. Pág. 31-39.
- MARTÍNEZ GÓMEZ, F. (1998b): "Importancia de la PYME en la economía nacional. Necesidad de una política de apoyo específica". *Información Comercial Española* n° 771. Pág. 9-14.
- MOLINA OLIVER, V. (1998): "Apuntes sobre la dimensión ética de la empresa familiar". *Alta Dirección* n° 202. Pág. 57-62.
- O'KEAN, J.M. (1991): *Empresarios y entorno económico*. Bilbao. Ed. Deusto.
- PUIG, P. (1997): "La competitividad de las empresas industriales a partir del caso de Cataluña". *Barcelona Management Review*. Mayo-Agosto 1997.
- RODRÍGUEZ ALBA, J. (1998): "La promoción económica regional: El caso de los incentivos económicos a la inversión y al empleo en Andalucía. Análisis para el periodo 1988-1995". *Revista de Estudios Regionales* n° 52. Pág. 77-103.
- ROMERO SOLÍS, P. (1994): "El desarrollo económico y el alma andaluza". *El futuro económico de Andalucía a debate*. Madrid. Tanais.
- ROTTER, J.B. (1966): "Generalized expentancies for internal versus external control of reinforcement". *Psychological Monographs* 80 n° 609.
- SANTOS CUMPLIDO, F.J. (1997): "El papel del empresario y la política de apoyo a las PYMES". *Temas Laborales* n° 42. Pág. 235-258.
- SCHULTZ, T.W. (1985): *Invirtiendo en la gente: La cualificación personal como motor económico*. Barcelona. Ariel.
- SOTOMAYOR, S. TORIBIO, R. "Los préstamos participativos como recurso financiero para las PYMES. *Boletín Económico de Información Comercial Española* n° 2604. Pág. 27-35.
- TOFFLER, A. (1990): *El cambio de poder*. Barcelona. Plaza y Janés.
- TORIBIO MUÑOZ, R. (1998): *El empresariado en la provincia de Cádiz*. Diputación de Cádiz.
- VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1997): "Desarrollo endógeno: Mecanismos Institucionales y Culturales". *Revista Valenciana D'Estudis Autonomics* n° 21. XXIII Reunión de Estudios Regionales. Pág. 71-91.
- VECIANA, J.M. (1989): "Características del empresario en España". *Papeles de Economía* 39/40. FIES. Madrid.
- VILLALBA, F. (1995): "Empresarios y empresas en Andalucía: Financiación y competitividad". *Boletín Económico de Andalucía* n° 19. Pág. 51-65.