

Producción, empleo y tejido empresarial

Virginia Cortijo
José María Millán
Emilio Congregado
Antonio A. Golpe

Abstract

Es frecuente encontrar en el discurso de los *policy-makers*, continuas alusiones a la importancia que tiene para un país, región o sector la consecución de un denso tejido empresarial, que desarrolle su labor con excelencia. Incluso, en los documentos de planificación estratégica es frecuente encontrar diferentes instrumentos de política de promoción empresarial como ejes básicos de los mismos. Sin embargo, el análisis económico no proporciona, hasta fechas muy recientes, proposiciones que respalden estas actuaciones, y desde el plano empírico la relación entre el factor empresarial, la producción y el empleo dista de ser una cuestión bien tratada.

Para articular una política de promoción empresarial, debe ser una premisa básica el saber qué agentes forman parte del tejido empresarial y cuales de ellos tienen una mayor aportación relativa al crecimiento. Creemos pues, que la efectividad de tales políticas debe estar asentada sobre el conocimiento sólido de la variable o variables sobre las que actuar.

De esta forma, el presente trabajo trata de profundizar en la relación que diferentes indicadores del tejido tienen sobre el crecimiento y el empleo, a través de una serie de ejercicios econométricos que nos permitan saber algo más sobre la naturaleza exacta de la relación entre estas variables.

ÁREA TEMÁTICA: ECONOMÍA Y EMPRESA.

1. Introducción.

La clásica división tripartita de los factores productivos, no parece estar en consonancia con la importancia concedida al tejido empresarial por parte de los *policy makers*. Los elementos de incertidumbre que caracterizan el desempeño de la función empresarial, el tradicional solapamiento de las figuras del empresario y el capitalista, el difícil encaje de este factor en la teoría del equilibrio general y la tradicional vinculación de los desarrollos teóricos sobre este factor, a la teoría austriaca, son elementos que nos ayudan a entender la situación de olvido relativo de este factor, por parte del análisis económico.

De esta forma, ni el análisis macroeconómico de este factor ni el estudio de su incidencia en el crecimiento económico justifican la actuación política sobre este mercado. Si no tenemos clara la inocencia de este factor sobre la producción y el empleo, si desconocemos el funcionamiento del mercado de factor empresarial y no sabemos nada acerca de la existencia de fallos de mercado, ¿qué factores justifican la intervención en el mercado por parte de las autoridades públicas?; y, ¿qué tipo de actuaciones llevar a cabo?; ¿se trata de aumentar la composición cuantitativa del tejido o tan solo mejorar su eficiencia del tejido?; ¿hay que aplicar políticas de oferta o de demanda?; y como cuestión previa ¿qué factores influyen o determinan la oferta y la demanda de servicios empresariales?.

Sin embargo, en el análisis económico podemos encontrar algunas aportaciones a la teoría de la función empresarial, que definen el alcance y contenido de la función empresarial. Así, la función empresarial se define por el desempeño de al menos una de las siguientes funciones:

Innovar, (Schumpeter, 1912, 1945); estimar el futuro en condiciones de incertidumbre (Knight, 1929); reducir ineficiencias (Leibenstein, 1973); y detectar las oportunidades de beneficios siempre existentes en los mercados (Kirzner, 1979).

De esta forma, el factor empresarial es cualquier agente que desempeñe cualquiera de estas funciones, con independencia de la forma en que las desempeñe y de que compatibilice esta condición con la de capitalista o trabajador.

Los trabajos de Schultz y Casson, han contribuido de manera decisiva a la reincorporación del factor empresarial al análisis económico, preocupándose por utilizar el instrumental de mercado y por analizar los determinantes de la oferta y demanda de servicios empresariales. Por otro lado, Schultz abre la posibilidad de considerar al factor

empresarial, como factor acumulable con las implicaciones que de ello se derivan (aumento de la producción como consecuencia de esta acumulación). A partir de estas aportaciones, los ensayos mas recientes se han preocupado de la microfundamentación de la oferta y demanda de empresarios, aunque con un claro desequilibrio a favor de los análisis desde el punto de vista de la oferta. Así, los trabajos de Bond (1990), Holmes y Schmitz (1991) o Douglas y Shepherd (2000), son modelos de elección ocupacional en los que el individuo decide el número de horas que quiere dedicar al trabajo y cuántas al desempeño de la función empresarial. Una extensión lógica de este tipo de modelos, de manera similar a la seguida por los modelos tradicionales, es la consideración del papel de las habilidades y de la acumulación de conocimientos sobre esta decisión -veáanse Iyigun y Owen [1998,1999] o Dias [1998]- que plantean un modelo de generaciones solapadas en el cual los individuos se enfrentan en el primer periodo a la dicotomía de ofertar trabajo con su capacidad innata o de ofrecer capital humano en el segundo para lo cual en el primero habrán tenido que decidir cómo dividir su tiempo entre la adquisición de experiencia (capital empresarial, sometido a incertidumbre) y de formación (capital profesional, no sujeto a incertidumbre). El corolario lógico de esta secuencia, es ver la incidencia que este nuevo factor acumulable –capital humano empresarial- tiene sobre el proceso de crecimiento económico.

Si esta es la situación del análisis del factor empresarial, desde el plano teórico, no mejor es la situación, en lo que respecta al análisis empírico. El factor empresarial es de difícil medición, es decir, es difícil encontrar indicadores que ayuden a capturar las diferentes dimensiones que definen el desempeño de la función empresarial. Tradicionalmente, los estudios de demografía empresarial optan por utilizar indicadores dedicados a la medición de la tasa de creación y destrucción de empresas. No ha de ser éste, sin duda, un indicador adecuado para medir el factor empresarial. Si queremos capturar el número de efectivos dedicados al desempeño de la función empresarial no nos podemos conformar con medir el número de empresas, sino que necesitaremos medir el número de individuos que ejercen esta función. En la realidad económica predominan empresas de gran tamaño en las que las funciones empresariales pueden ser llevadas a cabo por varias personas. Si utilizáramos el anterior indicador no estaríamos midiendo estos efectivos. Por otro lado, al medir el tejido, no sólo será importante medir los efectivos sino también la eficiencia con la que llevan a cabo su labor. En este sentido debemos articular una serie de indicadores que midan el capital humano empresarial.

Así pues, hay que articular indicadores que nos permitan capturar estas dimensiones. En esta tarea, se heredan los indicadores utilizados en los trabajos de demografía empresarial (Guesnier, 1994; Garofoli, 1994; Audretsch y Fritsch, 1994; Hart y Gudgin, 1994; Davidsson et alia, 1994; Keeble y Walke, 1994; Reynolds et alia, 1994; Segarra y Callejón, 1998), los indicadores y la metodología utilizada en “*growth empirics*” (De la Fuente, 1997,2000; Temple, 1998) y los utilizados, más recientemente, con trabajos en nuestra línea [Iyigun y Owen, 1997, 1999]. Estos últimos autores utilizan indicadores procedentes de las Encuestas sobre Fuerzas de Trabajo, para medir los efectivos empresariales de un país, región o sector.

Si queremos medir el tejido empresarial –la suma de los efectivos dedicados al desempeño de la función empresarial en un determinado territorio o sector- creemos que es posible utilizar el número de empleadores con y sin asalariados y el número de directivos, como proxy del tejido empresarial en sentido estricto, mientras que el grado de eficiencia del mismo, se puede aproximar a partir del porcentaje de no asalariados con estudios medios y superiores. Somos conscientes en este punto, que estamos infravalorando, desde el principio, el tejido empresarial, al dejar fuera a consultoras y agencias de promoción empresarial, que al desarrollar algunas de las funciones antes descritas, deben ser consideradas elementos integrantes del tejido.

Sobre la base de estos trabajos, el presente trabajo pretende profundizar en la relación entre la producción y el empleo y diferentes indicadores del tejido empresarial, utilizando datos trimestrales de España, para el período 1988-1999.

Para llevar a cabo esta tarea, se realizan diferentes ejercicios de cointegración entre las series de los diferentes indicadores del tejido empresarial, la producción y el empleo.

El trabajo se articula en base a cuatro apartados, el primero de los cuales es esta introducción. El segundo apartado se dedica a la delimitación precisa de las hipótesis a contrastar y de los indicadores utilizados, mientras que en el tercero se presentan los resultados de los ejercicios econométricos realizados. Por último, el cuarto apartado se reserva para las conclusiones y a la comparación de los resultados obtenidos con otros trabajos de similares características.

2.- Fuentes y objetivos.

Frente a trabajos anteriores, Audrestch y Fristch (1995) y O'kean y Rodríguez (1996), se realizan ejercicios en los que se intenta captar a través del uso de diferentes técnicas la influencia del tejido empresarial, sobre la producción y el empleo. El primero de estos trabajos, haciendo uso de datos de la OCDE, realiza intentos de buscar relaciones de causalidad *à la Granger* entre la producción y los trabajadores por cuenta propia, sin encontrar pruebas concluyentes de efecto refugio en el comportamiento de esta categoría de ocupados.

Por otro lado, en el trabajo de O'kean y Rodríguez, se prueban diferentes indicadores del tejido empresarial en sentido estricto, de carácter individual, para buscar si existen relaciones de cointegración entre el PIB y empleo y los empleadores y autónomos, utilizando datos procedentes de la E.P.A. española, para el período 1979-1996.

Nuestro trabajo se sitúa en esta línea. Queremos analizar la existencia de relaciones de cointegración entre la producción, el empleo y el tejido empresarial en sentido estricto, tanto de tipo individual como corporativo.

Nuestro trabajo se diferencia de los anteriormente citados, en dos aspectos. En primer lugar, damos cabida a indicadores que nos permitan capturar el tejido empresarial de tipo corporativo, en concreto, el número de directivos. En la realidad económica, predominan empresas de gran tamaño en las que la función empresarial es llevada a cabo por equipos de personas asalariadas. Por tanto, si queremos tener una medición fidedigna de los efectivos que desarrollan esta función en un determinado país o región, debemos incluirlos explícitamente en nuestra medición del tejido.

Por otro lado, queremos buscar pruebas más concluyentes del comportamiento diferenciado de los autónomos en relación a la producción y al empleo. Aunque nadie se atrevería a discutir, *a priori*, el carácter empresarial de las actividades llevadas a cabo por los autónomos, no menos cierto es, que en su comportamiento se observa un claro comportamiento anticíclico, que se suele justificar en base a el efecto refugio que esta categoría de los ocupados juega en épocas de recesión y crisis. ¿Cómo explicar *a priori*, que en épocas de beneficios crecientes el tejido empresarial se reduzca, mientras que en épocas de crisis aumente en número? Esta paradoja creada por el comportamiento de los empleadores sin empleados, dista de ser una cuestión bien estudiada.

Para dar respuesta a estas cuestiones, hemos realizado una serie de ejercicios de cointegración entre las series anteriormente citadas, utilizando para ello datos

trimestrales españoles. Las series que nos permiten cuantificar el empleo, y los diferentes indicadores del tejido, proceden de la Encuesta de Población Activa, concretamente, de las diferentes desagregaciones que de los ocupados se obtienen cuando atendemos a los criterios de situación profesional y de profesión, mientras que la producción se aproxima a través de los datos de la Contabilidad Trimetral de España.

3.- Resultados

Las series utilizadas, y los períodos de análisis se contienen en la siguiente tabla.

Serie	Fuente	Período
PIB trimestral	Contabilidad Nacional Trimestral	1987-1999
Ocupados	E.P.A.	1987-1999
Empleadores sin empleados	E.P.A.	1987-1999
Empleadores con empleados	E.P.A.	1987-1999
Directivos	E.P.A.	1987-1999

Sobre la base de estas series, definimos el tejido empresarial individual en sentido estricto, como la suma de los empleadores con y sin asalariados, mientras que el tejido empresarial en sentido estricto, incorpora también a los directivos, para dar así entrada al tejido empresarial de tipo corporativo. Serán estas series, construidas por agregación de las originales las que nos sirven de base para los ejercicios realizados.

Tras analizar los órdenes de integración tienen las distintas series en base a tests ADF de estacionariedad, y tomar diferencias, para ver si la serie diferenciada si lo es, obtenemos que las series de producción, la de ocupados, la de directivos, y la de tejido empresarial individual son integradas de orden uno. Por lo tanto las series son susceptibles de estar cointegradas entre ellas.

Cuando realizamos la relación entre los directivos y el PIB y observamos el orden de integración de los errores, vemos que no podemos rechazar la hipótesis nula, por lo que la serie de los residuos no es estacionaria y por tanto, la serie es al menos de orden 1, por lo que no existe cointegración entre ambas series.

Dependent Variable: DIRECTIVOS

Method: Least Squares

Sample: 1987:2 1999:4

Included observations: 51

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
PIB	1.90E-05	1.09E-06	17.40570	0.0000
C	665.8620	18.71690	35.57544	0.0000
R-squared	0.860779	Mean dependent var		981.5314
Adjusted R-squared	0.857938	S.D. dependent var		87.66805
S.E. of regression	33.04308	Akaike info criterion		9.871928
Sum squared resid	53500.43	Schwarz criterion		9.947686
Log likelihood	-249.7342	F-statistic		302.9585
Durbin-Watson stat	0.667820	Prob(F-statistic)		0.000000

Test ADF para los errores de la regresión

ADF Test Statistic	-1.671764	1% Critical Value*	-2.6100
		5% Critical Value	-1.9474
		10% Critical Value	-1.6193

*MacKinnon critical values for rejection of hypothesis of a unit root.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation

Dependent Variable: D(RESDIRECPIB)

Method: Least Squares

Sample(adjusted): 1987:4 1999:4

Included observations: 49 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
RESDIRECPIB(-1)	-0.173332	0.103682	-1.671764	0.1012
D(RESDIRECPIB(-1))	-0.459933	0.125457	-3.666064	0.0006
R-squared	0.348515	Mean dependent var		-0.085438
Adjusted R-squared	0.334653	S.D. dependent var		26.62040
S.E. of regression	21.71394	Akaike info criterion		9.033746
Sum squared resid	22160.27	Schwarz criterion		9.110963
Log likelihood	-219.3268	Durbin-Watson stat		1.740852

El segundo ejercicio consiste en analizar la posible relación cointegrante, entre la producción y el tejido empresarial individual y corporativo.

Igual que antes hacemos la regresión entre las series:

Dependent Variable: TEJIDO EMPRESARIAL EN SENTIDO ESTRICTO				
Method: Least Squares				
Sample: 1987:2 1999:4				
Included observations: 51				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
PIB	2.14E-05	1.97E-06	10.90752	0.0000
C	3235.394	33.70908	95.97991	0.0000
R-squared	0.708288	Mean dependent var	3591.665	
Adjusted R-squared	0.702335	S.D. dependent var	109.0761	
S.E. of regression	59.51050	Akaike info criterion	11.04861	
Sum squared resid	173533.5	Schwarz criterion	11.12437	
Log likelihood	-279.7395	F-statistic	118.9739	
Durbin-Watson stat	0.485191	Prob(F-statistic)	0.000000	

Y vemos el orden de integración de los residuos:

ADF Test Statistic	-2.025893	1% Critical Value*	-2.6100
		5% Critical Value	-1.9474
		10% Critical Value	-1.6193

*MacKinnon critical values for rejection of hypothesis of a unit root.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation

Dependent Variable: D(RESTEJAUTONPIB)				
Method: Least Squares				
Sample(adjusted): 1987:4 1999:4				
Included observations: 49 after adjusting endpoints				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
RESTEJAUTONPIB(-1)	-0.200723	0.099079	-2.025893	0.0485
D(RESTEJAUTONPIB(-1))	-0.190791	0.140135	-1.361478	0.1799
R-squared	0.156727	Mean dependent var		-0.660920
Adjusted R-squared	0.138785	S.D. dependent var		41.23535
S.E. of regression	38.26710	Akaike info criterion		10.16702
Sum squared resid	68825.45	Schwarz criterion		10.24424
Log likelihood	-247.0919	Durbin-Watson stat		1.950093

Como nos muestra el test ADF, no podemos rechazar la hipótesis al 5% pero si al 1%, por tanto, al 5% la serie es estacionaria de orden 0, es decir, las series están cointegradas.

Dadas las posibles distorsiones que en estas relaciones puede generar el comportamiento de los autónomos, hemos creído conveniente experimentar con el tejido empresarial aproximado esta vez, tan solo con la suma de los empleadores y directivos, es decir aquellas partes del tejido con comportamiento procíclico. Los resultados se muestran en la siguiente tabla.

Dependent Variable: TEJIDO				
Method: Least Squares				
Sample: 1987:2 1999:4				
Included observations: 51				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
PIB	4.40E-05	1.59E-06	27.66381	0.0000
C	809.6377	27.25614	29.70478	0.0000
R-squared	0.939825	Mean dependent var		1540.244
Adjusted R-squared	0.938597	S.D. dependent var		194.1846
S.E. of regression	48.11839	Akaike info criterion		10.62363
Sum squared resid	113453.6	Schwarz criterion		10.69939
Log likelihood	-268.9026	F-statistic		765.2865
Durbin-Watson stat	1.134944	Prob(F-statistic)		0.000000

Y el orden de integración de los residuos es:

ADF Test Statistic	-2.220413	1% Critical Value*	-2.6100
		5% Critical Value	-1.9474
		10% Critical Value	-1.6193

*MacKinnon critical values for rejection of hypothesis of a unit root.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation

Dependent Variable: D(RESTEJPIB)

Method: Least Squares

Sample(adjusted): 1987:4 1999:4

Included observations: 49 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
RESTEJPIB(-1)	-0.303105	0.136509	-2.220413	0.0312
D(RESTEJPIB(-1))	-0.430588	0.126211	-3.411657	0.0013

R-squared	0.420915	Mean dependent var	0.397942
Adjusted R-squared	0.408594	S.D. dependent var	49.95712
S.E. of regression	38.41848	Akaike info criterion	10.17491
Sum squared resid	69371.05	Schwarz criterion	10.25213
Log likelihood	-247.2854	Durbin-Watson stat	1.810451

Como se puede apreciar –véase test ADF-, tan sólo existe cointegración entre ambas series al 5%.

Para completar los ejercicios anteriores, el trabajo se completa con la realización de un ejercicio de cointegración análogo a los anteriores, en los que la variable de interés, es ahora, el empleo. En este sentido, puede apreciarse como aceptamos la hipótesis nula. Por tanto los residuos en esta serie no son estacionarios. La serie tiene un orden de cointegración de al menos 1, por lo que no existe cointegración entre ambas series.

4.- Conclusiones

Los policy makers, se atreven a diseñar políticas de promoción empresarial en la creencia de que se trata de una forma clara de fomentar la producción y el empleo. Sin embargo, son escasas las predicciones que realiza la teoría económica sobre la relación entre el factor empresarial y el crecimiento, y aún menos los trabajos que han cuantificado y ayudado a conocer más acerca de esta relación. Sin saber qué parte del tejido es la que tiene una mayor incidencia sobre la producción y el empleo es muy difícil conseguir una elevada efectividad de estas políticas. Los trabajos de este último carácter deben convertirse en un punto de partida obligado para el diseño de las políticas de promoción empresarial.

La principal novedad de este trabajo reside en la incorporación de una parte de los asalariados, los directivos, como parte integrante del tejido empresarial de un ámbito territorial o sector. En este sentido, para España y en el período analizado, las series de directivos y producción no se encuentran cointegradas, mientras que la serie relativa al tejido empresarial en sentido estricto, individual y corporativo presenta una relación de cointegración débil con el PIB y no se encuentra cointegrada con el empleo. Los resultados, quizá puedan llevarnos a replantear un buen número de apriorismos, aunque harán falta sin duda pruebas adicionales sobre la cuestión.

Referencias bibliográficas

- Acemoglu, D. and Zilibotti, F.** "Information Accumulation in Development." *Journal of Economic Growth*, March 1999, 4, pp. 5-38.
- Audretsch, D. B.** "Innovation, industry evolution and the new industrial policy." (Conference Proceeding: EUNIP, 1998. Rethinking Industrial Policy in Europe). Barcelona.
- Audretsch, D. B. and Thurik, A.R.** "Sources of Growth: the Entrepreneurial Versus the Managed Economy." *Tinbergen Institute WP. Erasmus University Rotterdam*, 1997, pp. 1-39.
- . "The knowledge society, entrepreneurship and unemployment." (Conference Proceeding: EUNIP, 1998. Rethinking Industrial Policy in Europe). Barcelona.
- Audretsch, D. B. and Fritsch, M.** "The Geography of Firms Births in Germany." *Regional Studies*, July 1994, 28(4), pp. 359-366.
- Barr, A.** "The Missing Factor: Entrepreneurial Networks, Enterprises and Economic Growth in Ghana." *Centre for the Study of African Economies WPS*, June 1995, 95/11, pp. 1-26.
- Baumol, W.** "Entrepreneurship in Economic Theory." *The American Economic Review*, May 1968, 58, pp. 64-71.
- . "Towards Operational Models of Entrepreneurship." En J. Ronen (comp): *Entrepreneurship*, (1983), pp. 29-48.
- . "Productivity Growth, Convergence, and Welfare: What the Long-Run Data Show." *The American Economic Review*, December 1986, 76(5), pp. 1072-1085.
- . "Entrepreneurship, Productive, Unproductive, and Destructive." *Journal of Political Economy*, 1990, 98(5), pp. 893-921.
- . *Entrepreneurship, Management, and the Structure of Payoffs*. Massachusetts: The MIT Press-Cambridge, 1993.
- Baumol, W., and Wolff, E.** "Productivity Growth, Convergence and Welfare: Reply". *The American Economic Review*, December 1988, 78(5), pp. 1155-59
- Blanchflower, D. G.** "Self-employment in OECD countries." *Labour Economics*, 2000, 7, pp. 471-505.
- Blanchflower, D. G. and Oswald, A.J.** "What Makes an Entrepreneur?." *Journal of Labor Economics*, January 1998, 16(1), pp. 26-60.
- Bond, E. W.** "Entrepreneurial Ability, Income Distribution, and International Trade." *Journal of International Economics*, 1986, 20, pp. 343-356.
- de Fraja, G.** "Entrepreneur or Manager: Who Runs the Firm?." *The Journal of Industrial Economics*, March 1996, XLIV(1), pp. 87-98.
- Hamilton, R. T. and Harper, D.A.** "The Entrepreneur in the Theory and Practice." *Journal of Economic Studies*, 1994, (6), pp. 3-18.
- Holmes, T. S. and Schmitz, J.A. Jr.** "A Theory of Entrepreneurship and Its Applications to the Study of Business Transfers." *Journal of Political Economy*, 1990, 98(2), pp. 265-294.
- Iyigun, M. F. and Owen, A.L.** "Risk, Entrepreneurship and Human Capital Accumulation." *The Board of Governors of the Federal Reserve System*. July 1997. Unpublished paper.
- Kilby, P.** *Entrepreneurship and Economic Development*. New York: The Free Press, 1971.
- . "The Role of Alien Entrepreneurs in Economic Development." *The American Economic Review: Papers and Proceedings*, May 1993, pp. 106-111.
- Kirzner, I.** *Competencia y Función Empresarial*. Madrid: Unión Editorial, 1973.

_____. *Creatividad, Capitalismo y Justicia Distributiva*. (1989). Madrid: Ediciones Folio, 1997.

-**Knight, F.** *Riesgo, Incertidumbre y Beneficio*. Madrid: Editorial Aguilar, 1921.

-**Leibenstein, H.** "Entrepreneurship and Development." *The American Economic Review*, May 1969, 58(2), pp. 72-83.

_____. *General X-Efficiency. Theory and Economic Development*. Oxford-New York: Oxford University Press, 1978.

_____. "On the Basic Proposition of X- Efficiency Theory." *The American Economic Review*, May 1978, pp. 328-333.

-**Murphy, K. M.; Shleifer A. and Vishny, R.** "The Allocation of Talent: Implications for Growth." *The Quarterly Journal of Economics*, May 1991, pp. 503-530.

_____. "Industrialization and the Big Push." *Journal of Political Economy*, May 1989, 97(5), pp. 1003-1026.

-**O'kean, J. M.** *La Función Empresarial en la Teoría Económica Clásica*. 1985. Universidad de Sevilla. Thesis/Dissertation.

_____. "Aportaciones a la Teoría Económica de la Función Empresarial." *Boletín de Estudios Económicos*, Abril 1989, (135), pp. 127-149.

_____. *Empresario y Entorno Económico*. Bilbao: Deusto, 1991.

_____. *La Teoría Económica de la Función Empresarial: El Mercado de Empresarios*. Madrid: Alianza Editorial, 2000.

-**O'kean, J.M. and Congregado, E.** "Indicadores de tejido empresarial en las comunidades autónomas españolas". (Conference Proceeding: III Encuentro de Economía Aplicada, 2000). Valencia.

-**Otani, K.** "A Human Capital Approach to Entrepreneurial Capacity." *Economica*, May 1996, 63(250), pp. 273-290.

-**Schmitz, J. A. Jr.** "Imitation, Entrepreneurship, and Long-Run Growth." *Journal of Political Economy*, 1989, 97(3), pp. 721-739.

-**Schultz, T. W.** "Investment in Human Capital." *The American Economic Review*, 1, 1961, pp.1-17.

_____. "Investment in Entrepreneurial Ability." *Scandinavian Journal of Economics*, 1980, 82, pp. 437-448.

-**Schumpeter, J. A.** *Teoría del Desarrollo Económico*. México: Fondo de Cultura Económica, 1912.

_____. "La Teoría Económica y la Función Empresarial," en Schumpeter, J. A., *Ensayos*. Barcelona: Editorial Oikos-Tau, 1947, pp. 255-272.