

LA ORIENTACION EMPRENDEDORA A NIVEL DE LA FIRMA

Recibido: Abril 2008 | Aceptado: Octubre 2008

M. Soledad Etchebarne L.^a, Rosario García C.^b, Valeska V. Geldres W.^c

Resumen

El crecimiento económico de los países pasa por incentivar y desarrollar la creación de nuevas empresas, las que deben poseer ciertas capacidades para un mejor desempeño y generar ventajas competitivas. El propósito de esta publicación es estudiar las tendencias en las investigaciones en el ámbito del emprendimiento a nivel de la firma, analizar el constructo de orientación emprendedora (EO), las variables utilizadas con mayor frecuencia por los autores para su medición e identificar un instrumento adecuado para su operacionalización. Para lo anterior, se analizaron investigaciones publicadas en revistas de corriente principal entre los años 1995 y 2004, seleccionadas a través de una búsqueda de palabras claves. En este proceso se identificaron 274 investigaciones que fueron analizadas y categorizadas según el tipo de investigación y área de dominio. Por otra parte, se identificó el constructo de emprendimiento a nivel de la firma utilizado con mayor frecuencia, el que incorpora las variables de capacidad de innovar, enfrentar proactivamente los cambios y asumir riesgos. El principal aporte de esta investigación es presentar un instrumento de medición para este constructo, que ha sido utilizado y validado en investigaciones internacionales, y facilitar futuras investigaciones empíricas en Chile, y potencialmente en otros países de habla hispana.

Abstract

Countries' economic growth depends on fostering and developing new companies. For better performance, those companies must have capabilities that enable them to generate competitive advantages. This paper aims to study the research tendencies on the firm's entrepreneurship, to analyze the entrepreneurship orientation (EO) construct and to find the authors' most used variables in measuring and identifying an appropriate operational instrument. With these objectives, papers in mainstream publications were reviewed for the period 1995-2004, chosen by keywords. In this process 274 papers were found, which were analyzed and categorized by research type and domain area.

On the other hand, the most used entrepreneurship orientation (EO) construct was identified, considering the following variables: innovation capacities, proactivity to meet changes and willingness to assume risks. This research's main contribution is to present a measuring instrument for this construct, validated by several international investigations, and also facilitates future investigations in Chile and, possibly, in other Spanish speaking countries.

Key Words: Entrepreneurship, Entrepreneurship Orientation, Resource Based View.

Apoyo financiero de la Dirección de Investigación de la Universidad de La Frontera, Proyecto DIUFRO N° 120514 años 2006-2007.

^a Dirección de Empresas, Facultad de Economía y Empresa, Universidad Diego Portales

^b Dirección de Empresas, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Sevilla

^c Dirección de Empresas, Universidad de La Frontera

Introducción

La creación de nuevas empresas innovadoras está ligada fuertemente al nivel de desarrollo económico y social que puedan alcanzar los países. En este ámbito, surgen en forma natural los conceptos de emprendimiento e innovación, que caracterizan a individuos y organizaciones que contribuyen a su entorno creando valor y riqueza. Hoy en día, es frecuente el uso del concepto de espíritu emprendedor, empresariedad o emprendimiento o función empresarial (entrepreneurship), el cual ha estado relacionado principalmente con personas del mundo de los negocios que, con ciertas habilidades, obtienen resultados exitosos superiores a otros individuos bajo las mismas condiciones. Para el presente artículo el término emprendimiento se traducirá como entrepreneurship.

En el ámbito de la teoría economía, Schumpeter en la década del 30, utilizó por primera vez el término entrepreneur para referirse a individuos o empresas que con sus actividades generan inestabilidades en los mercados bajo condiciones de incertidumbre. La definición de emprendedor planteada por Schumpeter considera muchos otros conceptos, no sólo incluye la introducción de nuevos productos sino también de nuevos métodos de producción, la apertura de nuevos mercados, el dominio de nuevas fuentes de abastecimiento de materias primas, y la reorganización de una industria. Debido al interés del empresario en la acción, en su visión dominan los cálculos racionales, utilizando las redes personales para obtener los recursos necesarios para cumplir sus fines (Adaman y Devine, 2002).

Caruana, Morris y Vella (1998) se refieren al emprendimiento como el proceso de crear valor, reuniendo un conjunto único de recursos para aprovecharse de una oportunidad. Señalan que este proceso es aplicable a organizaciones de diferentes tamaños y tipos, y puede ser dividido en etapas específicas que incluyen: identificación de oportunidades, desarrollo de conceptos de nuevos negocios, evaluación y adquisición de recursos, implementación de los negocios, y finalmente, explotación y cosecha de los resultados.

Por otra parte, resulta de interés destacar que el estudio del emprendimiento ha sido abordado desde diversas disciplinas, siendo los principales la economía, la psicología y la gestión. Una síntesis sobre el desarrollo y evolución de los enfoques teóricos que han estudiado el emprendimiento y la creación de empresas es presentada por Veciana (1999), a través del es posible comprender mejor el concepto de emprendimiento y sus

implicancias. Sin embargo, el autor señala que a la fecha aún no se dispone de una teoría general del emprendimiento, existiendo una serie de teorías que reflejan cuatro enfoques diversos: económico, psicológico, sociocultural o institucional y gerencial. El enfoque económico que fue el predominante en los inicios de la investigación sobre el emprendimiento, pretende explicar el fenómeno sobre la base de la racionalidad económica. El enfoque psicológico, se abocó a estudiar el perfil del empresario de éxito, definiendo ciertos rasgos psicológicos o atributos que lo hacen diferente de los menos exitosos. El enfoque sociocultural o institucional plantea que son los factores externos o del medio los que determinan el emprendimiento. Por último, el enfoque gerencial, señala que la creación de empresas es producto de un proceso racional de decisión, donde son claves los conocimientos y las técnicas en las áreas de conocimiento de la economía y la dirección de empresas. Veciana (1999) señala que este enfoque es uno de los más recientes, no existiendo su reconocimiento como tal en el ámbito académico.

A partir del año 2000 es posible identificar la incorporación paulatina de un nuevo campo de estudio bajo el cual es factible de analizar el emprendimiento y que se enmarca en el enfoque gerencial y la dirección de empresas planteados por Veciana (1999). Es así como diferentes autores comienzan a señalar que la teoría de recursos y capacidades entrega un marco teórico de interés para este objetivo. La base de esta teoría, es lo que sostiene Barney (1991) en el sentido de que la ventaja competitiva de la firma deriva del control de los recursos y capacidades que son valiosos, raros, imperfectamente imitables, y no sustituibles. Estos recursos y capacidades pueden verse como el conjunto de recursos tangibles e intangibles, incluyendo las habilidades de administración de una empresa, sus procesos de organización y rutinas, junto a la información y conocimiento que controla. La relación de esta teoría con el emprendimiento la plantea el mismo Barney (Barney et al. 2001), en el artículo "The Resource-Based View of the Firm: Ten Years After 1991", donde mencionan cinco áreas de estudio en las que sería de interés desarrollar investigaciones incorporando conceptos de esta teoría, entre estas áreas se destaca el área de estudio del emprendimiento. En este mismo sentido, Álvarez y Busenitz (2001) plantean que la teoría de recursos y capacidades puede aportar con información teórica al emprendimiento y puede contribuir a extender la investigación actual en el tema. Complementando lo anterior, Camisón (2002) señala

que la corriente de investigación centrada en las capacidades dinámicas, bajo el alero de la teoría de recursos y capacidades, se aproxima en algunas definiciones y conceptos al área de emprendimiento. Plantea que éstas actúan como catalizadores en los procesos de generación y renovación de las capacidades distintivas de la empresa. El proceso competitivo se concibe como un proceso dinámico e incierto; por tanto, el logro de ventajas competitivas duraderas exige la mejora continua de la posición competitiva de la empresa. El modelo propuesto por Camisión (2002) se basa en el desequilibrio, donde la actitud emprendedora, medida como las capacidades de innovar, asumir riesgos y ser proactivos, permiten alcanzar rentas schumpeterianas. Lo expuesto anteriormente entrega una base para señalar que desde la teoría de recursos y capacidades se abren espacios para estudiar y comprender mejor el fenómeno del emprendimiento en la actualidad.

Por otra parte, resulta de interés señalar, que otro naciente campo de estudio relativo al emprendimiento es el área que se relaciona con los negocios internacionales, acuñándose el término de emprendimiento internacional para analizar aquellos emprendimientos que salen más allá de la fronteras nacionales (international entrepreneurship). En este ámbito destacan autores como McDougall y Oviatt (2000), quienes lo han definido como una combinación de conducta innovadora, proactiva y buscadora de riesgos que cruza las fronteras nacionales e intenta crear valor en las organizaciones. Aquí se abre una nueva línea de investigación que cruza los ámbitos de los negocios internacionales y de emprendimiento, relativa a las empresas que nacen para ser globales, denominadas born globals.

De los análisis previos podemos destacar que el emprendimiento, si bien es un campo de estudio que en más de medio siglo ha sido abordado por diversas teorías y enfoques, no ha sido posible generar una teoría general bajo la cual desarrollarlo. En los últimos años han surgido nuevos enfoques para su estudio, donde en el ámbito de la administración estratégica, la teoría de recursos y capacidades es reconocida como un paraguas para su desarrollo.

La presente investigación pretende hacer una contribución al estudio del emprendimiento, a través de un análisis de la literatura publicada en revistas de corriente principal en los últimos años y un análisis del constructo orientación emprendedora a nivel de la firma (en adelante OE). Como se ha señalado, el concepto de emprendimiento no ha tenido una definición única,

siendo utilizado para identificar y caracterizar a quien comienza una nueva empresa, a los empresarios innovadores, y también a las empresas con una postura u orientación emprendedora. Este último concepto, emprendimiento a nivel de la firma, es el que se analizará como constructo en la segunda parte del desarrollo de esta investigación, el cual ha sido menos difundido que el concepto de emprendedor como caracterización de un individuo.

En la primera parte del artículo, se presenta una revisión de la literatura en emprendimiento publicadas en revistas de corriente principal con el objeto de identificar los tipos de estudio, las principales áreas de estudio y las variables que se han utilizado para medir el emprendimiento. En la segunda parte, se analiza el constructo de OE, identificando las dimensiones que se han utilizado para su medición.

Revision de la literatura de estudios de emprendimiento 1995 - 2004

La revisión de la literatura se realizó recurriendo a la base de datos ISI Web of Knowledge. Se tomaron como base 13 revistas de corriente principal¹, con una búsqueda a través de palabras claves², entre los años 1995-2004. Se complementó con búsqueda ascendentes y descendentes lo que dio como resultado un total de 274 artículos. La categorización de los artículos se realizó considerando tres clasificaciones utilizadas en investigaciones anteriores: 1) tipo de investigación (Fillis (2001)); b) ámbitos de estudio (Buzenitz et al. 2003); 3) variables utilizadas en investigaciones empíricas en emprendimiento (Zahra et al. 1999).

Estudios de emprendimiento segun tipo de investigación

Siguiendo a Fillis (2001), los 274 artículos de emprendimiento recopilados han sido enmarcados en las siguientes cuatro categorías: conceptualizaciones; modelos y marcos teóricos; revisión y discusión de literatura; estudios de casos; y estudios cuantitativos (Ver Tabla 1).

¹ *Academy of Management Journal* (0.647); *Academy of Management Review* (3.737); *Entrepreneurship Theory and Practice*; *International Business Review*; *Journal of Business Research*(0.607); *Journal of Business Venturing* (1.231); *Journal of International Business Studies*(1.286); *Journal of Management*(1.241); *Journal of Small Business Management* (0.291); *Organization Science* (2.295); *Revista Española de Investigación y Marketing*; *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*; *Strategic Management Journal* (1.98).

² *Entrepreneurship, Corporate Entrepreneurship (CE), New Venture (NV), Start-ups, International Corporate Entrepreneurship (ICE), Internacional Entrepreneurship (IE), Innovation y Risk.*

Tabla 1. Artículos de Emprendimiento por Tipo de Investigación

Tipo de Investigación	Total
Conceptualización, Modelos y Marco Teórico	54
Revisión de Literatura o Discusión	45
Estudios Cuantitativos	148
Casos de Estudio	27
Total	274

Fuente: elaboración propia

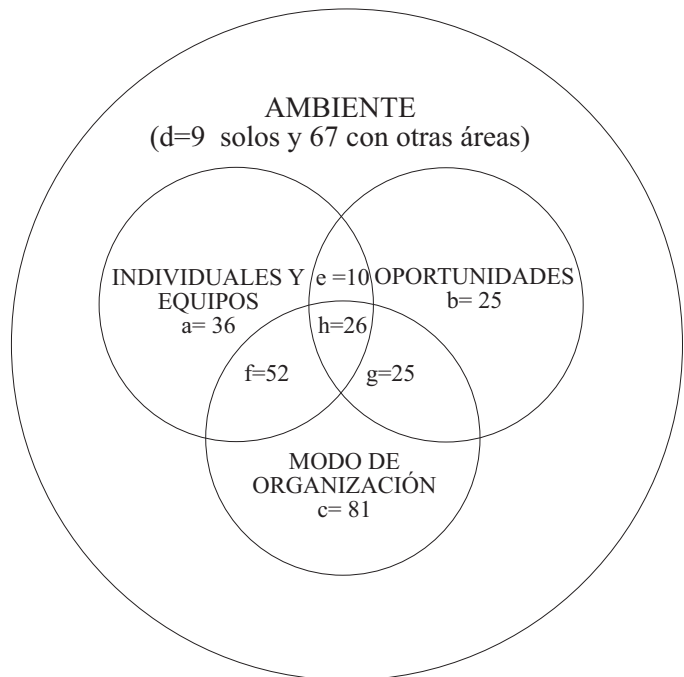
La mayoría de los artículos (54%) corresponden a estudios cuantitativos. Esta alta tasa de investigaciones empíricas refuerzan lo señalado por Veciana (1999) en sus conclusiones, en el sentido de que no se dispone todavía de una teoría general del emprendimiento y que “desgraciadamente, se dedican más esfuerzos a investigaciones empíricas, sin estar basadas en marcos teóricos sólidos, que a conceptualizaciones abstractas o a la construcción de teorías más generales e integradoras”. Sólo un 20% corresponden a propuestas de conceptualizaciones, modelos y marcos teóricos. Menor aun son las revisiones de literatura (16%), representando este aspecto una necesidad en este campo de estudio. Las investigaciones menos representadas son los análisis de casos (10%).

Estudios de emprendimiento según área de dominio

Los artículos fueron clasificados en cuatro áreas de dominio de acuerdo a Busenitz et al. (2003): oportunidades; individuos y equipos; formas de organización; y ambiente. El área de dominio oportunidades, se refiere a aquellas investigaciones que analizan por ejemplo el surgimiento de nuevos negocios que surgen de oportunidades generadas de interacciones entre los mercados y los ambientes. El área de individuos y equipos se refiere a estudios que se focalizan en las características emprendedoras de individuos y equipos, y a los procesos dinámicos asociados con el desarrollo del capital humano e intelectual. El área de modos de organización, considera la adquisición, despliegue de recursos, desarrollo de sistemas, estrategias, y estructuras que permitan transformar una oportunidad en un producto o servicio viable. El área de ambiente se refiere a estudios que se focalizan en aspectos relacionados a factores

económicos o del mercado que convergen para crear un ambiente que refuerza o inhibe el desarrollo del emprendimiento. El análisis de la literatura señala que las investigaciones se relacionan a una o varias áreas de dominio (Ver Figura 1).

Figura 1. Dominio conceptual del campo de investigación en emprendimiento



Fuente: Elaboración propia en base a Busenitz et al. (2003)

El área de dominio modo de organización reúne el mayor número de investigaciones (30%). Incorporando los estudios que relacionan esta área de dominio con el área individual y equipos, su participación aumenta (49%). El área de dominio ambiente se destaca como un área importante en estudios de emprendimiento (25%). El área menos analizada ha sido la relacionada a oportunidades (9%).

Estudios de emprendimiento según variables utilizadas

El análisis de las variables utilizadas en investigaciones empíricas en emprendimiento se basó en la propuesta de Zahra, Kuratko y Jennings (1999)³. Se consideraron tanto variables dependientes como independientes. El análisis de la literatura dio como resultado un total de 148 investigaciones empíricas. En Tabla 2 se presentan las variables identificadas y su frecuencia.

Tabla 2. Frecuencia Variables Utilizadas en 148 Estudios de Emprendimiento

Variables	Frecuencia	%
Innovación	71	0.48
Proactividad	48	0.33
Aceptación del Riesgo	44	0.30
Ambiente	33	0.22
Iniciativa de Nuevas Empresas	22	0.15
Estructura Organizacional	18	0.12
Alianzas Externas	16	0.11
Competitividad	14	0.09
Disponibilidad de Recursos	11	0.07
Apoyo de Gestión	9	0.06
Administración	8	0.05
Oportunidad Nuevas Empresas	7	0.05
Intrapreneurship	4	0.03
Capital de Riesgo	4	0.03
Uso de Recompensas	3	0,02
Alianzas Internas	2	0.01
Definición del Negocio	2	0.01
Adquisiciones Nuevas Empresas	1	0.01
Incubación de Empresa	0	0.00

Fuente: elaboración propia en base a variables de Zahra, Kuratko y Jennings (1999)

La innovación es la variable más utilizada en estudios de emprendimiento (48%). La siguen en importancia la proactividad (33%) y la aceptación del riesgo (30%). Las variables iniciativas de nuevos negocios, ambiente y estructura organizacional también han sido incorporadas en las investigaciones con una frecuencia destacada. Las variables menos estudiadas en las investigaciones empíricas analizadas han sido la incubación de empresas, adquisición del negocio y alianzas internas.

La revisión de la literatura en el ámbito del emprendimiento en las revistas de corriente principal, entre los años 1995 y 2004, permite concluir que las

investigaciones realizadas corresponden principalmente a estudios empíricos más que a desarrollos teóricos, focalizados en el área de dominio modo de organización, siendo las variables más utilizadas para medir el emprendimiento la innovación, el riesgo y la proactividad. El dominio de modo de organización, enfocado al ámbito interno de las organizaciones, comprende principalmente el conjunto de recursos y capacidades que la empresa posee, y la gestión de éstos, para desarrollar y mantener su ventaja competitiva. Ésta área de dominio se relaciona con la teoría de recursos y capacidades, confirmando que ésta teoría se ha posicionado en los últimos años como un buen enfoque para estudiar la temática de emprendimiento a nivel de la firma. Lo anterior complementa la propuesta de Veciana (1999) del enfoque gerencial, quien señala que este enfoque es uno de los más recientes, no existiendo su reconocimiento como tal en el ámbito académico.

El resultado del análisis de la literatura entrega un marco general para el estudio del constructo de orientación emprendedora a nivel de la firma que es el objetivo del siguiente apartado.

Orientación emprendedora a nivel de la firma (OE)

El análisis de las variables utilizadas en investigaciones empíricas en emprendimiento se basó en la propuesta de Zahra, Kuratko y Jennings (1999). Se consideraron tanto variables dependientes como independientes. El análisis de la literatura dio como resultado un total de 148 investigaciones empíricas. En Tabla 2 se presentan las variables identificadas y su frecuencia.

Definición del Constructo OE

Tradicionalmente el concepto de emprendimiento ha sido asociado al empresario-emprendedor que posee ciertas características personales que contribuyen a que se comporte de una forma determinada. Sin embargo, este concepto también ha sido llevado al ámbito de la organización y se ha desarrollado un concepto que representa una forma de actuar emprendedora de las organizaciones, denominado orientación emprendedora a nivel de la firma (EO). La revisión de la literatura permitió identificar la existencia de diferentes

³ 1) proactividad; 2) aceptación del riesgo; 3) innovación; 4) intrapreneurship; 5) alianzas internas; 6) alianzas externas; 7) incubación de empresas; 8) iniciativas de nuevas empresas; 9) adquisiciones de nuevas empresas; 10) oportunidad de nuevas empresas; 11) administración; 12) capital de riesgo; 13) definición del negocio; 14) competitividad; 15) uso adecuado de recompensas; 16) apoyo de gestión; 17) disponibilidad de recursos; 18) estructura organizacional; y 19) ambiente.

nominationes y conceptualizaciones de la orientación emprendedora a nivel de la firma.

Wiklund (1998), señala que los investigadores no han sido consistentes en la forma en que definen el fenómeno que pretenden estudiar, y que utilizan diferentes denominaciones para el emprendimiento a nivel de la firma (*entrepreneurship, corporate entrepreneurship, entrepreneurial posture, strategic posture, entrepreneurial orientation, intrapreneurship*) para referirse a temas relativamente similares (Ver Tabla 3).

Tabla 3. Conceptualización Actividad Emprendedora

Autores / Año Publicación	Conceptualización
Miller, (1983)	Entrepreneurship
Peterson y Berger, (1971); Morris y Paul, (1987); Zahra, (1991, 1993a, 1993b, 1996); Zahra y Covin, (1995)	Corporate Entrepreneurship
Covin y Slevin, (1991)	Entrepreneurial Posture
Covin y Slevin, (1998); Covin, Slevin y Covin, (1990); Merz, Parker y Kallis, (1990)	Strategic Posture
Dess, Lumpkin y Covin, (1997); Miles, Arnold y Thompson, (1993)	Entrepreneurial Orientation
Kuratko, (1993); Kuratko, Montagno y Hornsby, (1990)	Intrapreneurship

Fuente: Wiklund, (1998)

Lyon et al. (2000) plantean que hay un importante debate entre los eruditos del tema para definir el constructo de OE, las variadas conceptualizaciones consideran la renovación estratégica y las *new ventures* (Guth y Ginsberg, 1990); la entrada a nuevos mercados (Vesper, 1990); las características de la micro, pequeña y mediana empresa (Webster, 1977; Mintzberg y Waters, 1985; Jennings y Lumpkin, 1989); y diferentes tipos de conducta en empresas establecidas (Miller y Friesen, 1982; Miller, 1983; Covin y Slevin, 1991). En este último caso, referido a las conductas de empresas establecidas, Miller (1983) señala que las empresas con una EO se comprometen en las innovaciones de producto-mercado, emprenden nuevos negocios relativamente arriesgados, e inician en forma proactiva las innovaciones.

El constructo EO con sus tres dimensiones fundamentales: innovación, toma de riesgos y proactividad, ha sido utilizada por diversos autores en

sus investigaciones desde inicios de los años ochenta a la actualidad (Miller, 1983; Covin y Slevin, 1989; Jennings y Young, 1990; Caruana, Morris y Vella, 1998; Balabanis y Katsikeas, 2004; Dimitratos, Lioukas y Carter, 2004; Luo, Zhou y Lui, 2005; Wiklund y Shepherd, 2005). Otros autores han incorporado dos dimensiones adicionales que son autonomía y agresividad competitiva para alcanzar objetivos estratégicos (Miller y Friesen, 1984; Dess, Lumpkin y Covin, 1997).

Lumpkin y Dess (1996) definen los conceptos que incorpora la definición de EO, refiriéndose a la Innovación como un ambiente corporativo que promueve y apoya las nuevas ideas, experimentación, y los procesos creativos que pueden llevar a los nuevos productos, técnicas, o tecnologías. El concepto de asumir Riesgos refleja la propensión para consagrar los recursos a proyectos que traen consigo una posibilidad sustancial de fracaso, junto con oportunidades de altos ingresos. La Proactividad es definida como un concepto contrario a la reactividad e implica tomar la iniciativa, siguiendo los nuevos negocios agresivamente, y haciendo esfuerzos para estar a la vanguardia de cambios en el ambiente y que benefician a la empresa. La Autonomía es la acción independiente de una persona o un equipo dando el nacimiento a una idea o una visión y llevándola a cabo. Por último, la Agresividad Competitiva se refiere a la tendencia de la empresa a desafiar a sus competidores intensamente y directamente en relación al desempeño en los mercados.

Caruana, Morris y Vella (1998) aportan nuevas definiciones de los tres componentes principales del constructo de OE. Se refieren a la Innovación como el desarrollo de productos, servicios o procesos nuevos y/o únicos, que involucra el esfuerzo consciente para crear el cambio determinado, enfocado en el potencial económico o social de una empresa, en base a la creatividad e intuición individual. El concepto incorpora la definición de personas innovadoras que son intuitivas y creativas que gustan de operar en ambientes de trabajo que proporcionan un grado alto de independencia y autonomía. Tomar riesgos calculados, se refiere a seguir con agrado una oportunidad percibida, a pesar de una posibilidad razonable de riesgo de fallar. Los costos son calculados en el sentido que el empresario objetivamente identifica factores de riesgo importantes y sus fuentes subyacentes, actuando sistemáticamente para manejar o mitigar estos factores. Por último, la proactividad involucra perseverancia, adaptabilidad, y la voluntad para asumir alguna responsabilidad por el fracaso, e identifica a las personas que toman acción para influir

en sus ambientes.

El análisis de la literatura sobre el constructo de EO ha permitido identificar la definición utilizada con mayor frecuencia por los autores en los últimos años. Siguiendo la tendencia de la literatura, la presente investigación utiliza el constructo de OE definido como innovación, riesgo y proactividad. Estos conceptos se relacionan con el área de estudio relativa a modo de organización visto anteriormente, que incluye la gestión de recursos, desarrollo de sistemas, estrategias, y estructuras para transformar una oportunidad en un producto o servicio viable. Por otra parte, esta definición se encuentra en la misma línea del enfoque teórico gerencial señalado por Veciana (1999) y que además, se enmarca dentro de la teoría de recursos y capacidades de la firma.

Medición del Constructo OE

La medición del constructo involucra conocer la forma de operacionalizarlo, así como las variables que miden su nivel. Lyon et al. (2000) hacen un importante aporte en este sentido, analizando 29 investigaciones empíricas realizadas entre los años 1995 y 1999, que incorporaban el constructo de OE.

Para operacionalizar el constructo de OE Lyon et al. (2000) señalan que hay tres formas más comúnmente utilizadas en las investigaciones. La primera es la percepción gerencial, que se refiere a las percepciones que tiene el gerente respecto de variables a nivel de la firma tales como estrategia, estructura y procesos de toma de decisiones. La segunda es la conducta de la firma, que incluye aspectos como la agresividad (número de acciones, y el tiempo para responder a la acción de un rival) o innovaciones (número de acciones innovadoras). La tercera es la asignación de recursos, referida a una cantidad de recursos asignada a la empresa relacionada con aspectos como la innovación u otra dimensión. Los resultados del análisis de las investigaciones empíricas señalaron que un 64% de ellas utilizaron la percepción de la gerencia, por sobre la asignación de recursos o el comportamiento de la empresa, para operacionalizar el constructo de OE.

Por otra parte, las dimensiones de EO utilizadas en las investigaciones empíricas analizadas por Lyon et al. (2000), señalan que la innovación, la proactividad y el riesgo han sido las más utilizadas (Ver Tabla 4).

Tabla 4. Dimensiones de Orientación Emprendedora Utilizadas en Investigaciones

Autores / Año	Dimensiones OE			
	Innovación	Riesgo	Proactividad	Agresividad Competitiva
Aragón-Corea, 1998			X	
Barney et al., 1996	X			
Barringer y Bluedorn, 1999	X	X	X	
Becherer- Maurer, 1997	X	X	X	
Chen y Hambrick. 1995			X	X
Deeds, De Carolis y Cooms, 1998	X			
Dess, Lumpikin y Covin, 1997	X	X	X	
Hitt, Hoskisson y Kim, 1997	X			
Hitt et al.,1996	X			
Hundley, Jacobson y Park 1996	X			
Kelm, Narayanan y Pinches, 1995	X			
Knight, 1997	X		X	
Koberg, Uhlenbruck y Sarason, 1996	X			
Kochhar y David, 1996	X			
Kotabe y Swan, 1995	X			
Rajagopalan, 1997	X			
Sapienza y Grimm, 1997	X	X	X	
Tan, 1996	X	X	X	
Zahra y Covin, 1995	X	X		X
Zahra, 1996a	X		X	
Zahra, 1996b	X		X	

Fuente: elaboración propia en base a Lyon et al. (2000)

El análisis de la literatura ha permitido identificar las escalas de medida utilizadas con mayor frecuencia en las investigaciones empíricas para medir la EO. Se ha identificado un número importante de investigaciones que han utilizado como base las medidas propuesta por Miller (1983) que miden las variables de innovación, riesgo, proactividad, o una versión modificada de dicho instrumento como las propuestas por Covin y Slevin, (1988); Covin et al., (1990); y Zahra (1991). Estas escalas han utilizado un número variado de ítems que van de un mínimo de 4 hasta un máximo de 13, han sido utilizadas desde el año 1983 hasta el año 2005, y los índices de Alfa de Cronbach varían desde 0.57 hasta 0.88 (ver Tabla 5).

Tabla 5. Escalas para Medir OE y Alfa de Cronbach

Nº Items	Autores / Año/ Alfa de Cronbach
4	Knight, (2001) (a = 0,78); Lee, Lee y Pennings, (2001) (a = 0.6329); Tan (1997)
5	Sapienza y Grima, (1997) (a = 0.57)
6	Covin y Slevin, (1988); Luo, Zhou y Liu, (2005)
7	Zahra y Garvis, (2000) (a =0.75)
8	Wiklund y Shepherd, (2005) (a =0.64); Wiklund, (1999) (a =0.64)
9	Balabanis y Katsikea, (2003) (a = 0.734); Covin y Slevin, (1989) (a = 0.87); Dimitratos, Lioukas y Carter, (2004) (a = 0.82)
10	Ibeh, (2003) (a = 0.78); Ripollés, Menguzzato y Iborra, (1999); Robertson y Chetty, (2000) (a = 0.7346)
11	Lumpkin y Dess, (2001)
13	Becherer y Maurer, (1997) (a =0.87); Caruana, Morris yVella, (1998); Morris y Sexton, (1996); Miller, 1983 (a =0.88)

Fuente: elaboración propia

Los resultados del análisis de la literatura en la presente trabajo conceptual, permite señalar que la escala más utilizada en los estudios de emprendimiento ha sido la desarrollada por Miller (1983), que incluye las dimensiones de innovación, riesgo y proactividad. Esto es coincidente con lo señalado por Zahra, Jennings y Kuratko (1999a), quienes plantean que investigadores

de todo el mundo han utilizado la teoría de Miller (1983) y sus instrumentos de investigación para examinar la variable actividad emprendedora en la empresa. Investigaciones posteriores al año 1999 (Zahra y Garvis, 2000; Knight, 2001; Robertson y Chetty, 2000; Lee, Lee y Pennings, 2001; Lumpkin y Dess, 2001; Balabanis y Katsikea, 2003; Ibeh, 2003; Dimitratos, Lioukas y Carter, 2004; Luo, Zhou y Liu, 2005; Wiklund y Shepherd, 2005; han utilizado esta escala con buenos resultados de validez.

Por último, cabe señalar que en Chile, la escala de Miller (1983) fue utilizada en una investigación empírica realizada el año 2006 (Etchebarne 2007) a un grupo de empresas exportadoras de la Región de La Araucanía. La escala original de 9 ítems fue traducida del inglés al español y presentada a un grupo de 8 expertos para su evaluación, haciendo los ajustes de lenguaje de acuerdo a las observaciones planteadas. Posteriormente, se aplicó el instrumento a un grupo de gerentes/propietarios de 10 empresas exportadoras, lo que permitió realizar las modificaciones finales al instrumento en español antes de aplicarlo a la muestra de empresas (Ver Apéndice 1). El instrumento definitivo fue aplicado a 88 gerentes/propietarios, obteniéndose un Alfa de Cronbach de 0,7661.

Conclusiones

Si bien el emprendimiento como área de estudio se ha desarrollado desde hace más de medio siglo por diversas disciplinas como la economía, la psicología y la gestión, aún no se dispone de una teoría general del emprendimiento. El enfoque más reciente, relativo a la gestión, señala que la creación de empresas es producto de un proceso racional de decisión, donde los conocimientos y las técnicas en las áreas de conocimiento de la economía y la dirección de empresas son claves. En este plano, la teoría de recursos y capacidades pareciera ser un buen paraguas bajo el cual analizar y comprender mejor la dinámica del emprendimiento en concordancia con lo señalado por Barney et al. (2001), Álvarez y Busenitz (2001) y Camisón (2002).

De la revisión de las investigaciones de emprendimiento publicadas en revistas de corriente principal entre los años 1995 y 2004, es posible observar tres aspectos de interés. Primero, que las investigaciones en este ámbito han estado orientadas principalmente a la parte empírica lo cual es congruente con lo señalado por Veciana (1999) en relación a que aún no se dispone de una teoría general de emprendimiento, y que ha

habido menos esfuerzos dedicados a conceptualizaciones abstractas o a la construcción de teorías más integradoras.

Segundo, los estudios empíricos de emprendimiento han estado focalizados en el área de dominio modo de organización, por sobre el análisis de los individuos o equipo, ambiente y oportunidades. La dimensión de EO en la que hemos profundizado en esta investigación, se ubica dentro del área de dominio modo de organización.

Tercero, las variables más utilizadas en las investigaciones empíricas de emprendimiento de la firma son la innovación, el riesgo y la proactividad, coincidentes con las variables que conforman la dimensión de EO.

La revisión de la literatura de las investigaciones empíricas han permitido identificar las principales dimensiones que contribuyen a medir el nivel de emprendimiento a nivel de la firma, así como a presentar la que ha sido mayormente utilizada en estudios del ámbito del emprendimiento. Es así como se ha identificado el constructo de EO, como una variable que considera tres dimensiones relacionadas con la capacidad que tienen las organizaciones de innovar, asumir riesgos y actuar en forma proactiva. Esta definición es posible enmarcarla dentro de la teoría de recursos y capacidades de la firma, y de acuerdo a lo señalado por Veciana (1999) se orienta en la línea del enfoque teórico gerencial. La escala más utilizada en los estudios de emprendimiento ha sido la desarrollada por Miller (1983), que incluye las tres dimensiones ya mencionadas, presentando altos índices de fiabilidad en los estudios que la han utilizado desde la década de los noventa a la actualidad.

Respecto a las limitaciones de este estudio, se podría señalar que en la investigación no fueron analizadas otras escalas para medir la variable de emprendimiento a nivel de la firma y se focalizó sólo en las variaciones de la escala de Miller. Por otra parte, no se analizaron otras formas de operativizar la dimensión de emprendimiento a nivel de la firma, distintas a la percepción gerencial, como pudiera ser la conducta de la firma y la asignación de recursos. Estas dimensiones pudieran ser complementarias a la percepción gerencial y ser utilizadas para cruzar y validar resultados.

Finalmente, se espera que la disponibilidad de una escala en idioma español, ya utilizada y validada en investigaciones internacionales en el ámbito del emprendimiento a nivel de la firma representa un desafío y un recurso valioso para el desarrollo de investigaciones empíricas en Chile, y potencialmente en otros países de habla hispana.

Bibliografía

- Adaman, F. y Devine, P. (2002). *A reconsideration of the Theory of Entrepreneurship: a participatory approach*. *Review of Political Economy*, 14(3), 329-355.
- Álvarez, S. y Busenitz, L. (2001). The entrepreneurship of resource-based theory. *Journal of Management*, 27(6), 755-775.
- Balabanis, G. y Katsikea, E. (2004). *Being an Entrepreneurial Exporter: Does it pay?.* *International Business Review*, 12, 233-252.
- Barney, J.; Wright, M. y Ketchen, D. (2001). The resource-based view of the firm: Ten years after 1991. *Journal of Management*, 27(6), 625-641.
- Barney, J.B. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120.
- Busenitz, L.; West III, G.P., Shepherd, D., Nelson, T, Chandler, G. y Zacharakis, A. (2003). Entrepreneurship research in emergence: Past trends and future directions. *Journal of Management*, 29(3), 285-308.
- Camisón, C. (2002). *Las competencias distintivas basadas en activos intangibles*. In P. Morcillo y J. Fernández (Coord.), *Nuevas claves para la Dirección Estratégica*, (pp.117-151). Ariel Economía, Barcelona.
- Caruana, A.; Morris, M. y Vella A. (1998). The effect of centralization and formalization on entrepreneurship in export firms. *Journal of Small Business Management*. January 1998, 16-29.
- Covin, J.C. y Slevin, D.P. (1991). *A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior*. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 16(1), 7-25.
- Covin, J.G. y Slevin, D. (1988). The influence of organization structure on the utility of an entrepreneurial top management style. *Journal of Management Studies*,. 25(3), 217-234.
- Covin, J.G. y Slevin, D. (1989). Strategic management of small firms in hostile and benign environments. *Strategic Management Journal*, 10(1), 75-87.
- Covin, J.G.;Slevin, D. y Covin, T.J. (1990). Content and performance of growth-seeking strategies: A comparison of small firms in high- and low-technology industries. *Journal of Business Venturing*, 5(6), 391-412.
- Dess, G.; Lumpkin G. y Covin, J (1997). Entrepreneurial strategy making and firm performance: Test of contingency and configurational models. *Strategic*

- Management Journal*, 18(9), 677-695.
- Dimitratos, P.; Lioukas, S. y Carter, S. (2004). *The Relationship Between Entrepreneurship and International Performance: The Importance of Domestic Environment*. *International Business Review*, 13, 19-41.
- Etchebarne, M. S. (2007). *La Orientación Emprendedora de las Empresas y su Efecto en el Desempeño Exportador: un Análisis en una Economía Emergente*. Tesis Doctoral, Universidad de Sevilla.
- Fillis, I. (2001). *Small firm internationalization: An investigative survey and future research directions*. *Management Decision*, 39(9), 767-783.
- Guth, W. y Ginsberg, A. (1990) "Guest Editor's Introduction: Corporate Entrepreneurship", *Strategic Management Journal*, 11, 5-15.
- Ibeh, K. (2003) "*Toward a Contingency Framework of Export Entrepreneurship: Conceptualizations and Empirical Evidence*", *Small Business Economics*, 20, 49-68.
- Jennings, D.F. y Lumpkin, R.J. (1989). Functioning modeling corporate entrepreneurship: An empirical integrative analysis. *Journal of Management*, 15(3), 485-502.
- Jennings, D.F. y Young, D.M. (1990). *An empirical comparison between objective and subjective measures of the product innovation domain of corporate entrepreneurship*. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 15(1), 53-66.
- Knight G.A. (2001) "Entrepreneurship and Strategy in the International SME", *Journal of International Management*, 7, 155-171.
- Lee, Ch., Lee, K. y Pennings, J. (2001) "Internal Capabilities, External Networks, and Performance: a Study on Technology-Based Ventures", *Strategic Management Journal*, 22, 615-640.
- Lumpkin, G.T. y Dess, G. (1996). *Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking of to performance*. *The Academy of Management Review*, 21(1), 135-172.
- Lumpkin, G.T. y Dess, G. (2001) "Linking Two Dimensions of Entrepreneurial Orientation to Firm Performance: The Moderating Role of Environment and Industry Life Cycle", *Journal of Business Venturing*, 16, 429-451.
- Luo, X.; Zhou, L. y Liu, S. (2005). Entrepreneurial Firms in the Context of China's transition Economy: an Integrative Framework and Empirical Examination. *Journal of Business Research*, 55, 277-284.
- Lyon, D.; Lumkin, G. y Dess, G. (2000). Enhancing entrepreneurial orientation research: operationalizing and measuring a key strategic decision making process. *Journal of Management*, 26(5), 1055-1085.
- McDougall, P. y Oviatt, B. (2000) "International Entrepreneurship: The Intersection of Two Research Paths", *Academy of Management Journal*, 43(5), 902-908.
- Miller, D. (1983). *The correlates of entrepreneurship in three types of firms*. *Management Science*, 29(7), 770-791.
- Miller, D. y Friesen, P.H. (1982). Innovation in conservative and entrepreneurial firms – 2 models of strategic momentum. *Strategic Management Journal*, 3(1), 1-25.
- Miller, D. y Friesen, P.H. (1984) "*A Longitudinal Study of the Corporate Life Cycle*", *Management Science*, 30, 1161-1183.
- Mintzberg, H. y Waters, J.A. (1985) "Of Strategies, Deliberate and Emergent", *Strategic Management Journal*, 6, 257-272.
- Robertson, C. y Chetty, S. (2000) "*A Contingency-Based Approach to Understanding Export Performance*", *International Business Review*, 9, 211-235.
- Veciana, J.M. (1999) Creación de Empresas como Programa de Investigación Científica. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 8(3), 11-36.
- Vesper, K. (1990) "*New Venture Strategies*", Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall.
- Webster, F.A. (1977) "*Entrepreneurs and Natures: An Attempt of Classification and Clarification*", *Academy of Management Review*, 2(1), 54-61.
- Wiklund J. (1998). Entrepreneurial orientation as predictor of performance and entrepreneurial behavior in small firms-longitudinal evidence. *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Tomada de <http://babson.edu/>
- Wiklund, J. y Shepherd, D. (2005) "Entrepreneurial Orientation and Small Business Performance: a Configurational Approach", *Journal of Business Venturing*, 20(1), 71-91.
- Zahra S. (1991). Predictors and financial outcomes of corporate entrepreneurship: an explorative study. *Journal of Business Venturing*, 6(4), 259-285.
- Zahra, S. y Garvis, D. (2000) "International Corporate Entrepreneurship and Firm Performance: the Moderating Effect of International Environmental Hostility", *Journal of Business Venturing*, 15, 469-492.

Zahra, S.A., Jennings Y. y Kuratko, D. (1999a) "The Antecedents and Consequences of Firm-Level Entrepreneurship: The State of the Field", *Entrepreneurship Theory & Practice*, 24(2), 45- 65.

Apndice 1: escala orientacion emprendedora a nivel de la firma

Innovación		
<i>¿Cuántas nuevas líneas de productos o servicios ha comercializado su empresa en los últimos 5 años?.....</i>		
1. Ninguna nueva línea de producto o servicio.	1 2 3 4 5 6 7	Muchas nuevas líneas de productos o servicios.
2. Los cambios en líneas de productos o servicios han sido menores.	1 2 3 4 5 6 7	Los cambios en líneas de productos o servicios han sido normalmente bastante drásticos.
<i>En general la alta dirección en mi empresa favorecen/prefieren.....</i>		
3. Un fuerte énfasis por comercializar productos o servicios ya probados.	1 2 3 4 5 6 7	Un fuerte énfasis en investigación, liderazgo tecnológico e innovación.
Proactividad		
<i>En la relación con sus competidores, mi empresa.....</i>		
4. Muy raramente es la primera en introducir nuevos productos /servicios, técnicas administrativas, tecnologías.	1 2 3 4 5 6 7	Frecuentemente es la primera en introducir nuevos productos/servicios, técnicas administrativas, tecnologías.
5. Generalmente busca evitar la competitividad, prefiere la postura de "vivir y dejar vivir".	1 2 3 4 5 6 7	Generalmente adopta una postura muy competitiva de "liquidar al adversario".
6. Generalmente responde a la acción que los competidores inician.	1 2 3 4 5 6 7	Generalmente inicia alguna acción a la que los competidores después responden.
Riesgo		
<i>En general, la alta dirección de mi empresa....</i>		
7. Tiene una fuerte preferencia por proyectos de bajo riesgo (con rentabilidades normales).	1 2 3 4 5 6 7	Tiene una fuerte preferencia por proyectos de alto riesgo (con probabilidades de ingresos muy altos).
8. Cree que, debido a las características del medio, es preferible explorarlo de forma cuidadosa, gradual y creciente.	1 2 3 4 5 6 7	Cree que, debido a las características del medio y para lograr los objetivos de la empresa, son necesarias acciones osadas y de gran alcance.
<i>Cuando se enfrenta a una toma de decisiones que involucra incertidumbre, mi empresa....</i>		
9. Adopta tradicionalmente una posición cauta de "esperar y ver" para minimizar la probabilidad de asumir decisiones	1 2 3 4 5 6 7	Adopta tradicionalmente una postura audaz y agresiva para incrementar al máximo la probabilidad de aprovechar potenciales oportunidades.

Fuente: Traducida al español y adaptada de Miller (1983)