

# TEORÍA ECONÓMICA INSTITUCIONAL Y CREACIÓN DE EMPRESAS

**Díaz Casero, J. C**

Universidad de Extremadura

**Urbano Pulido, D.**

Universidad Autónoma de Barcelona

**Hernández Mogollón, R**

Universidad de Extremadura

## RESUMEN

En el presente trabajo se propone que se utilice la Teoría Económica Institucional y más concretamente los planteamientos de Douglass North (1990) como marco teórico para el estudio de los factores que condicionan la creación de empresas. Para ello, se plantea la importancia de las instituciones como determinantes de la actividad económica, se repasa la literatura existente que aplica dicha teoría a la creación de empresas, y se trata de dar respuesta a la siguiente pregunta: ¿por qué aplicar la Teoría Económica Institucional para el estudio de la creación de empresas?

**PALABRAS CLAVE:** Teoría económica institucional, Creación de empresas, Instituciones formales e informales, Factores del entorno, Douglass North.

## ABSTRACT

In this paper Institutional Economics Theory and more concretely the work by Douglass North (1990) is pointed out as the theoretical framework for the analysis of conditioning factors to entrepreneurship. The paper revises the most relevant literature that applies this theory to the study of new firm creation and states the importance of institutions to the economic activity. The main question set out in the article is the following: Why can we use Institutional Economics theory to the analysis of entrepreneurship?

**KEYWORDS:** Institutional Economics Theory, Entrepreneurship, Formal and informal institutions, Environmental factors, Douglass North.

## 1. INTRODUCCIÓN

Una de las prioridades de la actual estrategia en el desarrollo de países y regiones es el fomento de su capacidad competitiva, a través de la innovación, la capacidad emprendedora y la flexibilidad del sistema productivo, con el fin de conseguir una ventaja competitiva con relación a otros países y regiones (Porter, 1991).

Por otro lado, cada vez más, el crecimiento económico, la generación de nuevos puestos de trabajo y la innovación empresarial, preocupan a la sociedad y en general, a los distintos gobiernos y administraciones públicas. La creación de empresas se está manifestando como una de las opciones que incide en la solución de los tres problemas. Prueba de ello es la atención que en las últimas décadas se le está prestando desde los poderes públicos y el auge que la creación de empresas está teniendo como campo de investigación científica.

En efecto, el creciente interés que se ha despertado por la creación de empresas como vía de solución a los problemas del desempleo (Birch, 1979, 1987; Storey, 1982; Birley, 1987; Kirchoff y Phillips, 1988, 1992; 1994; White y Reynolds, 1996), del desarrollo económico y

regional (Kent, 1982; Sexton, 1986; Dubini, 1989; Reynolds, et al., 1999, 2000, 2001, 2002, 2003; Acs, et al., 2004; Storey, 1994; Wenckers y Thurik, 1999) y del fomento de la innovación (Acs y Audretsch, 1988; Drucker, 1964, 1986, Hisrich y Peters, 1989; Schumpeter, 1963, 1983) ha llevado a las Administraciones Públicas, tanto en EEUU<sup>1</sup> como en Europa<sup>2</sup>, a arbitrar medidas y programas de apoyo a la creación de empresas.

Asimismo, a partir de los años ochenta, la creación de empresas<sup>3</sup> está tomando un importante auge como campo de investigación científica (Brockhaus, 1987; Sexton y Bowman-Upton, 1988; Hisrich, 1988; Stevenson y Harmelin, 1990; Bygrave y Hofer, 1991; Blenker, 1992; Hornaday, 1992; Bowmen y Steyaert, 1992; Johannison, 1992; Veciana, 1999; Lundström y Stevenson, 2001 y 2002; Stevenson y Lundström, 2002, etc.).

En este contexto, la teoría económica institucional de Douglass North (1990), nos proporciona un marco teórico muy adecuado para el análisis de la creación de empresas; ya que nos ofrece un acercamiento para entender y tratar las diferentes formas de interacción humana, en el marco general de unas “reglas de juego” establecidas, que influyen positiva o negativamente en el desarrollo económico, y por ende, en la creación de empresas.

Así pues, este trabajo propone que se utilice como marco teórico específico para el estudio de la creación de empresas la Teoría Económica Institucional de Douglass North (1990). Para ello, en los siguientes apartados se expone, a través del análisis de los planteamientos de esta teoría, la importancia de las instituciones<sup>4</sup> como determinantes de la actividad económica, se repasa la literatura existente que la aplica a la creación de empresas y, se trata de dar respuesta a la pregunta: ¿por qué aplicar esta teoría a la creación de empresas?

## **2. LA TEORÍA ECONÓMICA INSTITUCIONAL**

La Teoría Económica Institucional de Douglass North (1990), hace referencia a los distintos factores o mecanismos ideados por la sociedad para conducir las relaciones o el comportamiento humano, lo que supone la utilización del concepto “*institución*” de una manera muy amplia. Las instituciones son las normas y reglas restrictivas que rigen en la sociedad, condicionando y dirigiendo el marco de relaciones que se producen en ella.

Este autor distingue entre instituciones formales que comprenden las leyes, los reglamentos y los procedimientos gubernamentales, e instituciones informales que incluyen las ideas, las creencias, las actitudes y los valores de las personas, o sea la cultura de una sociedad determinada.

El desarrollo de la teoría económica institucional ofrece un acercamiento para entender y tratar las diferentes formas de interacción humana, ya sean formales o informales, en el marco general de unas “*reglas de juego*” establecidas (North, 1993a).

Las instituciones afectan al desempeño económico, ya que el marco institucional existente condiciona, mediante la estructura de incentivos y oportunidades, las acciones de los diversos agentes que actúan en la sociedad.

De esta manera, los futuros empresarios y sus empresas, como unos agentes económicos más, verán limitadas sus acciones por esta estructura institucional. Las reglas de juego (derechos de propiedad, legislación mercantil, trámites de constitución, ideas, creencias culturales, género, actitudes hacia el empresario, etc.) afectarán a la aparición y desarrollo de las nuevas empresas.

Aunque North logró avances importantes en la explicación teórica del cambio institucional en sus trabajos anteriores, es sin duda en su obra "*Institution, Institutional Change and Economic Performance*" publicada en 1990 y en "*Economic Performance Through Time*"<sup>3</sup>, conferencia dada con ocasión de la recogida del premio Nobel en 1993, donde su teoría de las instituciones y el cambio institucional se va consolidando.

Gran parte de su obra de 1990 está dedicada a la creación de un marco analítico básico que integre el análisis institucional en la economía política y en la historia económica<sup>6</sup>. Despliega este marco analítico examinando la naturaleza de las instituciones y sus consecuencias en el desempeño económico o social, esbozando una teoría del cambio institucional que facilite una comprensión del desempeño diferencial de las economías a lo largo del tiempo. North echa de menos en el ámbito de la Historia y de la Economía una teoría de la dinámica económica que fuese comparable en su precisión a la teoría general del equilibrio, y que aportase un marco de análisis ideal para explicar el desempeño de las economías en el transcurso de los años.

Considera que la teoría neoclásica ha sido una herramienta inadecuada para analizar y establecer políticas que conduzcan al desarrollo, y por tanto, critica a los economistas neoclásicos que han prescrito políticas sin conocer cómo se desarrollan las economías. En el mundo estático de la teoría neoclásica en donde los intercambios se producen sin fricciones, los derechos de propiedad están perfectamente delimitados, su determinación se produce sin incurrir en costes y donde la información se consigue gratuitamente; los métodos utilizados por los economistas actúan en contra del desarrollo. Al aplicar la teoría neoclásica a la historia y el desarrollo económico, postula North (1994), ésta se ha centrado exclusivamente en el desarrollo tecnológico o en las inversiones de capital humano, pero ha cometido dos omisiones fundamentales: que las instituciones no tienen importancia y que el tiempo no importa. La propuesta teórica de Douglass North se orienta, por tanto, a tratar de soslayar estas omisiones.

## 2.1. Marco Analítico de la Teoría

Para establecer su marco analítico North se basa en la teoría neoclásica y en varios de sus postulados. Asume la hipótesis de escasez y los instrumentos de análisis de la teoría microeconómica neoclásica. En cambio, rechaza y modifica la hipótesis de racionalidad instrumental, aceptando que la información es incompleta y la existencia de modelos subjetivos de realidad. Añade las instituciones, que no caben en un mundo de racionalidad instrumental, y toma en cuenta la dimensión del tiempo, que el análisis neoclásico no considera.

La base de su teoría es que las instituciones son las que forman la estructura de incentivos de una sociedad, y por tanto, son las instituciones políticas y económicas las que determinan el desempeño económico a largo plazo. El proceso de aprendizaje acumulativo de los seres humanos, desarrollado a través del tiempo y transmitido por sus creencias culturales de generación en generación, configura la manera en la que se desarrollan las instituciones. Por tanto, el tiempo es la dimensión en la cual los procesos de aprendizaje colectivos van moldeando la evolución institucional a través de sus diferentes elecciones continuas (North, 1994). Las instituciones son una creación humana, evolucionan y son alteradas por los seres humanos, por lo que la teoría de North comienza por el individuo.

En este sentido, North parte de una teoría de la conducta humana que, combinada con una teoría de los costes transacción le posibilita estructurar su teoría de las instituciones. Con

ella da respuesta a porqué existen instituciones y qué papel desempeñan en el funcionamiento de las sociedades. Al añadir la teoría de la producción, explica las funciones que las instituciones tienen en el desempeño de las economías<sup>7</sup> (North, 1993a).

## **2.2. Instituciones**

Las instituciones son imposiciones ideadas<sup>8</sup> por los seres humanos que estructuran y limitan sus interacciones (North, 1994). Las instituciones reducen la incertidumbre, ya que establecen una estructura en la que realizar la interacción humana en la vida diaria, determinando y constriñendo el conjunto de elecciones de los individuos (North, 1993a).

Las incertidumbres surgen ante la gran complejidad de problemas que debe resolver el ser humano y el cúmulo de elecciones posibles que puede tomar para solucionarlas. Teniendo en cuenta que la información que se posee es incompleta y que la capacidad mental del individuo para procesar, organizar y utilizar la información es limitada, las instituciones, concebidas por el ser humano para estructurar sus relaciones, limitan el conjunto de elecciones que ofrecen a los actores, reduciendo así la incertidumbre (North, 1993a).

Como ya se ha comentado anteriormente, las instituciones incluyen todo tipo de limitaciones que los seres humanos crean para dar forma a la interacción humana. Se componen de: a) limitaciones informales (códigos de conducta, normas de comportamiento, ideas, creencias, actitudes, valores sociales, hábitos,...); y b) limitaciones formales (normas, leyes, constituciones, reglamentos,...). A la vez, las instituciones también comprenden c) las características propias de aplicación de estas limitaciones (policía, sistema judicial,...) (North, 1993a).

Así pues, mientras que las reglas formales hacen referencia a un conjunto de normas escritas formales, las limitaciones informales, se refieren a los códigos de comportamiento, generalmente no escritos, que subyacen y complementan las reglas formales. Las dos forman una red o matriz institucional que configuran las relaciones de todo tipo que se producen en la sociedad.

### **a) Las limitaciones informales**

North (1993a) expone, que en todas las sociedades, desde las más primitivas hasta las más desarrolladas, las personas imponen restricciones para guiar sus relaciones con los demás. Bajo condiciones de información y capacidades computacionales limitadas -de procesamiento, organización y utilización de la información-, las restricciones reducen los costes de la interacción humana en comparación con un mundo donde no existan instituciones.

Incluso en las sociedades más avanzadas, en donde consideramos que la vida está ordenada por medio de leyes formales y derechos de propiedad muy definidos, las reglas formales constituyen una pequeña parte de las estructuras que gobiernan la interacción social cotidiana. En nuestra relación diaria con la familia, en las relaciones sociales, en el ámbito profesional, etc., las limitaciones informales, como los códigos de conducta, normas de comportamiento y convenciones, definen mayoritariamente el campo de actuación en el que nos movemos. Debajo de las normas informales se encuentran las reglas formales, pero rara vez se utilizan como pauta clara de las interacciones diarias.

Las restricciones informales provienen de la información que ha sido transmitida como parte de la herencia cultural de las sociedades. North toma de Boyd y Richerson, la definición de cultura y la entiende como la “transmisión de una generación a la siguiente, por la enseñanza y la imitación, de conocimientos, valores y otros factores que influyen en la conducta” (Boyd y Richerson, 1985:2). La cultura, por tanto, representa el marco conceptual basado en el lenguaje, bajo el cual los individuos captan la información de cierta forma, que está en consonancia con los modelos culturales aprendidos. El filtro cultural proporciona continuidad, de modo que la solución informal a los problemas de intercambio del pasado se transfiere al presente y convierte a las restricciones informales en fuentes importantes de continuidad en el cambio social a largo plazo (North, 1993a).

La forma en la que el individuo procesa la información representa la base de la existencia de las instituciones y además, es la clave para entender cómo las limitaciones informales son vitales en la formación de las elecciones que se toman para solucionar los problemas, tanto a corto plazo como en la evolución a largo plazo de la sociedad (North, 1993a).

North (1993a) especifica tres tipos de limitaciones informales: 1) Las que son extensiones, interpretaciones y modificaciones de normas formales, 2) Las normas de conducta sancionadas socialmente, y 3) Las normas de conducta aceptadas internamente.

#### **b) Las limitaciones formales.**

La diferencia que existe entre las limitaciones formales y las informales es de grado. A medida que las sociedades se van haciendo más complejas al aumentar su grado de especialización y división del trabajo, los tabúes, costumbres o tradiciones, que representan las restricciones no escritas, van evolucionando hacia otro tipo de normas escritas, representativas de estas comunidades más avanzadas. Estas reglas formales pueden aumentar y complementar la eficacia de las limitaciones informales, al disminuir los costes de información y de aplicación, aunque también pueden ser dictadas para modificar, revisar o sustituir normas informales (North, 1993a).

Según North, (1993a:67-75) las reglas formales contienen reglas políticas y judiciales, reglas económicas (o de derechos de propiedad) y los contratos.

Las reglas políticas establecen la estructura jerárquica de los gobiernos, su estructura básica de decisión, así como las características expresas de la forma de control del programa del gobierno.

Las normas políticas llevan a normas económicas y viceversa, es decir que la estructura de derechos de propiedad es definida y hecha cumplir por la voluntad y decisión política, pero también la configuración de intereses económicos influirá en la estructura política, por lo que en un sistema en equilibrio, la estructura de derechos de propiedad será congruente con un conjunto de normas políticas.

Las reglas económicas definen los derechos de propiedad, es decir, el cúmulo de derechos sobre el uso, las rentas derivadas de la propiedad o la capacidad de venta de activos o recursos. “Los derechos de propiedad se ejercerán sobre recursos y valores como un cálculo simple de costo-beneficio de los costes de idear y hacer cumplir tales derechos” (North, 1993a:73)

Diferentes estructuras de derechos de propiedad afectarán al comportamiento de los agentes sociales de forma diferente, previsible y sistemática (De Alessi, 1983), de tal manera que, en sociedades con costes de transacción elevados, las desiguales formas que pueden adquirir los derechos de propiedad, pueden afectar a la evolución del crecimiento económico. Este crecimiento económico no tendrá lugar a menos que las reglas económicas sean eficaces, ya que los individuos necesitan incentivos para emprender actividades que sean socialmente deseables. Los costes o beneficios sociales son los que afectan al conjunto de la sociedad. La diferencia entre beneficios y costes, sociales y privados, ocurre siempre que el derecho de propiedad no está bien definido o no se hace respetar (North y Thomas, 1978).

Los cambios en las instituciones, y en concreto en las estructuras de derechos, se deben a alguna circunstancia que supone nuevas oportunidades para los agentes sociales, como la apertura de nuevos mercados o el progreso técnico (Demsetz, 1980), o bien, como un cambio en los precios relativos de los productos o un cambio en los gustos (North, 1993a).

Los contratos, hacen referencia a las disposiciones específicas de los acuerdos particulares en los intercambios. Reflejarán las estructuras de incentivos-desincentivos definidas por el marco de derechos de propiedad, reflejando el conjunto de oportunidades que este marco establezca.

### **c) La aplicación de las limitaciones formales e informales.**

Este aspecto es clave para el desarrollo económico, ya que la incapacidad de las sociedades para establecer aplicaciones efectivas y poco costosas en el cumplimiento de las normas (contratos) ha sido, según North, la causa más importante de estancamiento económico y de subdesarrollo del Tercer Mundo. En los países desarrollados, en cambio, los diferentes sistemas judiciales poseen un cuerpo legislativo y normativo bien definido, así como una extensa red de agentes -jueces, abogados, fiscales, árbitros, mediadores, etc.- que favorece la confianza general en que los problemas se resolverán adecuadamente. En los países subdesarrollados el cumplimiento obligatorio de las normas y los derechos de propiedad es incierto, no sólo por la ambigüedad de la doctrina legal, sino también por la incertidumbre con relación al comportamiento del agente (North, 1993a:76-82).

Una parte esencial del funcionamiento de las instituciones es lo costoso que resulta conocer las violaciones y aplicar el castigo (North, 1993a), por lo que debemos analizar otro aspecto fundamental de la teoría de las instituciones que representa la teoría de los costes de negociación.

### **2.3. Costes de Negociación del Intercambio.**

Aunque la Teoría de los Costes de Transacción de Oliver Williamson (1971, 1989) ha sido ampliamente reconocida, Douglass North (1993a) prefiere el enfoque algo diferente de la Universidad de Washington, original de Steven Cheung (1974, 1983) y que ha sido desarrollado por diferentes investigadores (Barzel, 1982, 1989; Klein y Leffer, 1981; Hashimoto, 1979; North, 1984a, 1984b) en esta Universidad.

Desde la época de Adam Smith los economistas han construido sus modelos basándose en las ganancias del comercio, siendo la especialización y la división del trabajo la piedra angular de la teoría económica. No obstante, se olvidaron de los costes que dicha

especialización y división del trabajo conllevan. Estos costes de transacción determinan las instituciones, que a su vez influyen en las estructuras de los sistemas políticos y económicos (North, 1984a).

Quien primero establece una conexión crucial entre instituciones, costes de transacción y la teoría neoclásica fue Ronald Coase (1937 y 1960), quien dejó claro que el paradigma neoclásico de los mercados eficientes funcionaba siempre y cuando no se considerasen costes de negociación.

Wallis y North (1986) en un estudio que realizaron sobre el sector de las transacciones desde 1870 a 1970, demostraron que más del 45% del Producto Interior Bruto de los Estados Unidos se dedicó a este sector, y que las transacciones habían crecido un 25% en el último siglo.

Es evidente que el intercambio es costoso, por lo que las instituciones y concretamente los derechos de propiedad, cobran una importancia crucial en la eficiencia de los mercados. Cuando es costoso negociar, las instituciones cobran importancia; y negociar implica un costo (North, 1992, 1994).

Las instituciones facilitan el marco general del intercambio, y junto con la tecnología utilizada, delimitan los costes de transformación y de negociación.

Para North, los costes totales de producción son la suma de los costes tradicionales de transformación de los recursos (tierra, trabajo y capital), más los de negociación, que vendrán delimitados por los costes de definición, protección y cumplimiento forzoso de los derechos de propiedad hacia las mercancías.

En una economía en la que los costes de transacción fueran cero (Coase, 1960), el poder de negociación no afectaría a la eficiencia de los resultados, pero en el mundo real no podemos ignorar los efectos de las instituciones. Negociar es costoso porque es complicado medir con exactitud los atributos de lo que se negocia, ya sea debido a la falta de información, al costo que representa el adquirirla, o incluso a la dificultad que existe para el cumplimiento de los acuerdos. Es excepcional encontrar mercados económicos que se acerquen a las condiciones necesarias para lograr la eficiencia, pero es imposible encontrar mercados políticos que lo hagan. La razón es que los costes de transacción son: los de especificar qué es lo que se está intercambiando y los de hacer cumplir los acuerdos.

En los mercados económicos, en los que los intercambios se producen sobre bienes físicos o servicios, se miden los atributos valiosos (características físicas y de derechos de propiedad). Aunque la medición es costosa, para la medición de los atributos valiosos existen ciertos criterios estándar como las características objetivas de las dimensiones físicas (peso, tamaño, color, etc.), o los términos legales, que definen los derechos de propiedad. La competencia también juega un papel importante en la reducción de los costes de aplicación, al igual que el sistema judicial que proporciona coacción.

En los mercados políticos hacer valer los acuerdos es mucho más complicado. Los intercambios entre electores y legisladores (en una democracia) son promesas por votos. Los votantes no tienen toda la información, no buscan informarse, pues su voto no es decisivo y la complejidad de los problemas provoca una gran incertidumbre. La ejecución de los acuerdos es muchas veces muy difícil. La competencia no es tan efectiva, como en los mercados económicos y las organizaciones políticas son las que hacen valer los derechos de propiedad.

Las instituciones no son creadas necesariamente para ser eficientes socialmente, ya que lo habitual es que nazcan, al menos en lo que se refiere a las normas formales, para servir los intereses de aquellos grupos que tienen poder para imponerlas. Como es en el ámbito político donde se definen y hacen efectivos los derechos de propiedad, no es de extrañar, que los mercados económicos eficientes sean tan excepcionales (North, 1994).

## **2.4. Cambio Institucional**

La evolución institucional en una economía es el resultado de la interacción entre las instituciones y las organizaciones. Si las instituciones, como hemos mencionado, son las reglas de juego de una sociedad, las organizaciones y sus empresarios<sup>9</sup> son los jugadores (North, 1991, 1994).

Las organizaciones u organismos son grupos de individuos unidos por algún objetivo común, comprometidos en actividades útiles. North (1993a) distingue diversos tipos de organizaciones:

- a) Organizaciones políticas, como lo partidos políticos, las Cortes Generales, el Senado, los Parlamentos Autonómicos, los Concejos Municipales, etc.
- b) Organizaciones económicas, como las empresas, los sindicatos, las cooperativas, etc.
- c) Organizaciones sociales, como las iglesias, clubes, asociaciones deportivas, etc.
- d) Organizaciones educativas, como colegios, centros de enseñanza, universidades, etc.

Las restricciones impuestas por el marco institucional determinan la oportunidad para el nacimiento de las organizaciones, así como el tipo de organización que se creará. Para North, las organizaciones tienden a conseguir sus objetivos -ganar las elecciones, maximizar el beneficio, formar a los estudiantes, etc.- y se reforzarán adquiriendo las habilidades y conocimientos que aseguren su supervivencia.

Si el marco institucional, propone North (1991), incentiva la “piratería”, entonces surgirán “organizaciones piratas”, que invertirán en habilidades y conocimientos que les hagan las mejores “piratas”. Si las recompensas son mayores para las empresas aumentando su productividad, entonces éstas invertirán en habilidades y conocimientos que les hagan lograr aumentos de productividad y conseguir sus objetivos. Este empeño por lograr sus objetivos supone una fuente principal de cambio institucional (North, 1993a).

North (1993a:110-136) expresa que, para la planificación del cambio institucional, es preciso identificar cuatro aspectos fundamentales: el agente del cambio, la fuente u origen del cambio, el proceso, y la vía de cambio institucional. Analiza cada uno de ellos de la siguiente manera:

a) El agente de cambio. Es el empresario económico o político (es quien decide en las organizaciones). Las percepciones subjetivas de los empresarios definen las opciones que toman.

b) La fuente del cambio. Son las oportunidades percibidas por los empresarios. Estas oportunidades procederán de cambios producidos en el entorno, como por ejemplo cambios en

los precios relativos, o cambios en los gustos o preferencias de las comunidades. También los cambios internos, como los producidos por el aprendizaje de los empresarios o adquisición de habilidades o conocimientos, les llevarán a nuevos modelos mentales con los que enfrentarse al entorno y propiciar nuevas alteraciones en los precios de las opciones potenciales.

c) El proceso de cambio. Se produce de una forma absolutamente incremental, lo que significa que las partes que intervienen en un intercambio, contratan de nuevo para aprovechar ciertos elementos recientes provenientes del comercio. La clave de los cambios incrementales continuos estriba en los marcos institucionales que consienten nuevas negociaciones y compromisos entre las partes. Las economías de escala, las complementarias y las redes externas que surgen a partir de una matriz institucional dada, inclinan los costes y los beneficios a favor de las opciones que hacen perpetuar el marco institucional.

d) La vía del cambio. La dirección del cambio está caracterizada por la vía o camino tomado. Las organizaciones existentes dentro de la matriz institucional de una sociedad dada, tienden a producir cambios que perpetúen el marco institucional. La alteración de las trayectorias es consecuencia de fuentes externas o de efectos no previstos de las políticas de las organizaciones existentes. Los “*empresarios políticos*”, tienen una libertad y responsabilidad mayor en base a su percepción de los problemas, para provocar o inducir los cambios.

Así pues, el marco analítico del cambio institucional propuesto por North (1992), consta de cinco proposiciones. Éstas son:

1. La interacción continua entre instituciones y organizaciones en un marco económico de escasez y de competencia, es la clave para el cambio institucional.

2. La competencia fuerza a las organizaciones a invertir constantemente en conocimiento para sobrevivir. La percepción de las oportunidades del entorno determinará los tipos de habilidades y conocimientos que los empresarios y sus organizaciones necesitan aprender para tomar diferentes opciones, que de manera progresiva, alterarán las instituciones.

3. El marco institucional provee los incentivos que imponen el tipo de habilidades y conocimientos percibidos para tener máximas retribuciones.

4. Las percepciones vienen determinadas por las estructuras mentales de los jugadores.

5. Las economías de escala, las complementarias y las redes externas que surgen de una matriz institucional, son las que determinan el cambio institucional, que es abrumadoramente incremental y dependiente de la dirección del cambio.

El cambio económico es un proceso ubicuo, continuo y acumulativo que es consecuencia de las diferentes decisiones que toman de manera individual los actores y empresarios de las organizaciones. Aunque la mayor parte de estas decisiones cotidianas son rutinarias (Nelson y Winter, 1982), a veces pueden existir decisiones que impliquen cambios en las condiciones contractuales, que puedan realizarse dentro del marco de los derechos de propiedad vigentes, o que por el contrario, necesiten reglas nuevas para ir actualizando las situaciones. Esto provocará cambios institucionales (North, 1994).

Estas modificaciones institucionales aparecen porque los individuos perciben que les podría ir mejor si renuevan los intercambios (políticos o económicos). Esta percepción puede venir motivada por una causa externa, como un cambio en los precios, pero la causa fundamental del cambio a largo plazo es el aprendizaje.

## **2.5. Aprendizaje**

Para avanzar en la teoría del cambio social, North propone abandonar la hipótesis de racionalidad que sustenta la teoría económica convencional y explorar constructivamente la naturaleza del aprendizaje humano. Sostiene que el marco analítico para entender la toma de decisiones bajo condiciones de incertidumbre debería basarse en una teoría del proceso de aprendizaje humano (North, 1994).

Herbert Simon, al analizar en su “teoría administrativa” el límite entre los aspectos racionales y no racionales del comportamiento social humano, propone el principio de la “*racionalidad limitada*” con el que efectúa una aportación fundamental en el reconocimiento de la capacidad limitada del cerebro humano para adquirir, almacenar y procesar conocimientos.

El comportamiento humano trata de ser racional, aunque lo consiga sólo de una manera limitada, por lo que Simon analiza los límites de la racionalidad humana, justificándolos de la siguiente manera (Simon, 1972:78):

a) La racionalidad exige un conocimiento y una anticipación completa de las consecuencias que seguirán a cada elección. En realidad, el conocimiento de las consecuencias es siempre fragmentario.

b) Dado que estas consecuencias pertenecen al futuro, la imaginación debe suplir la falta de experiencia al asignarles valores. Pero sólo es posible anticipar de manera imperfecta los valores.

c) La racionalidad exige una elección entre todos los posibles comportamientos alternativos. En el comportamiento real sólo se nos ocurren unas pocas de estas posibles alternativas.

Para North (1992), la premisa de racionalidad instrumental de la teoría neoclásica admite que los individuos tienen la información completa para evaluar diferentes alternativas y por consiguiente, tomar las opciones correctas que lograrán los objetivos deseados. En este planteamiento está implícita la pasividad de las instituciones y la falta de costes de información. Las instituciones son innecesarias en un mundo de racionalidad instrumental, ya que no ejercen ningún tipo de restricción sobre los individuos, que por otra parte pueden acceder a toda la información para tomar decisiones sin coste alguno.

La realidad es diferente, la información que poseemos para valorar distintas alternativas en nuestras elecciones es incompleta y la capacidad mental que poseemos para poder procesar la información es limitada. Además, existen unos costes de transacción que surgen porque la información es costosa. Por tanto, los seres humanos imponemos una serie de constricciones a la interacción humana con el fin de organizar el intercambio y reducir la incertidumbre.

A pesar de los avances de la ciencia cognitiva, aún poseemos un gran desconocimiento de cómo la mente procesa la información.

## 2.6. El enfoque cognitivo-científico sobre el aprendizaje humano

North (1994) presenta un *“enfoque cognitivo-científico sobre el aprendizaje humano”* para dar explicación a cómo la mente procesa la información.

Parte en este enfoque, de que el aprendizaje requiere desarrollar una estructura para interpretar las diferentes señales recibidas a través de los sentidos. La base inicial de esta estructura es genética, pero se va desarrollando con las diferentes experiencias del individuo, que provienen tanto del medio físico como del sociocultural y lingüístico.

Las estructuras se basan en categorías que son *“clasificaciones que gradualmente evolucionan desde la más temprana niñez para organizar nuestras percepciones y nos mantienen informados sobre nuestra memoria de resultados analíticos y experiencias”* (North, 1994:362).

En base a estas clasificaciones construimos *“modelos mentales”* para explicar e interpretar el entorno que nos rodea. Tanto las categorías como los modelos mentales evolucionan conforme incorporamos nuevas experiencias, propias o de otras personas. Estas experiencias pueden reforzar los modelos mentales ya existentes o modificar los modelos iniciales.

La mente parece ordenar y reordenar los modelos mentales haciéndolos evolucionar hacia modelos más abstractos, con el fin de que estén disponibles para procesar otras informaciones. Para hacer referencia a este proceso, North usa el término tomado de Clark y Karmiloff-Smith (1993) de *“redescripción representativa”*, que hace referencia a la capacidad para generalizar de lo particular a lo general usando la analogía como parte de este proceso de redescripción.

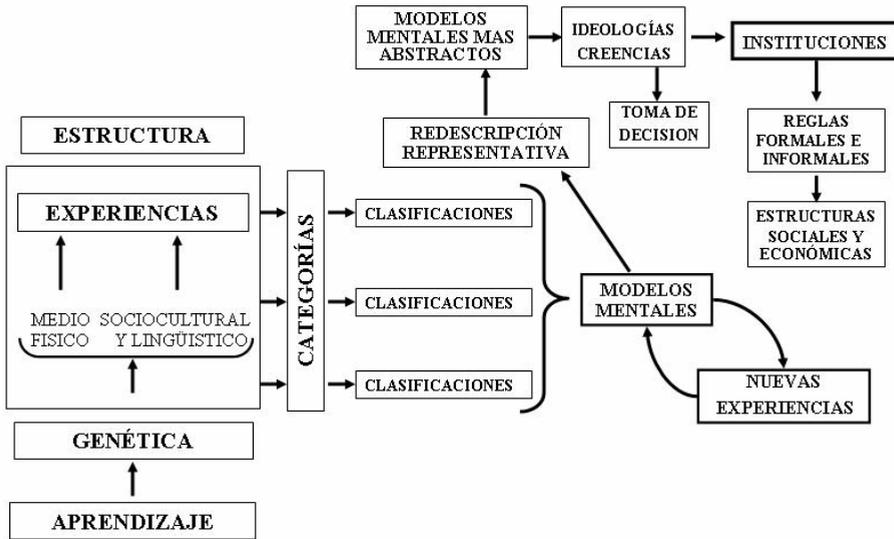
Esta capacidad es el origen del pensamiento creativo, de las ideologías y sistemas de creencias que subyacen en las decisiones que toma el ser humano.

La herencia cultural común, fruto del aprendizaje cultural de las sociedades, facilita la reducción de las diferencias entre los diversos modelos mentales que tienen los sujetos en la sociedad y sirve de medio para transmitir de generación en generación estas percepciones unificadoras a través de una estructura de creencias que son parte fundamental de las sociedades.

Las creencias se transforman en estructuras sociales y económicas a través de las instituciones, tanto a través de las reglas formales como de las informales. La relación entre los modelos mentales y las instituciones es muy estrecha. Los modelos mentales *“...son las representaciones internas que los sistemas cognitivos individuales crean para interpretar el entorno, las instituciones son los mecanismos externos (a la mente) que crean los individuos para estructurar y ordenar dicho entorno”* (North, 1994:363).

La Figura 1 trata de reflejar el enfoque cognitivo-científico sobre el aprendizaje humano expuesto por North y sintetizado en este epígrafe.

Figura 1: Enfoque Cognitivo-científico sobre el aprendizaje humano y creación de instituciones.



Fuente: Elaboración propia a partir de North (1994).

## 2.7. El enfoque institucional-cognitivo de la historia económica

North (1994), comienza su enfoque con la afirmación de que no existen garantías de que las creencias y las instituciones que evolucionan a lo largo del tiempo provoquen crecimiento económico.

Según este autor, la clave de los diferentes procesos evolutivos seguidos por las distintas colectividades a lo largo de la historia ha sido el tipo de aprendizaje que los sujetos de esas comunidades adquirieron con el tiempo. Así, encontramos que las tribus más primitivas, configuraron su marco institucional en base a costumbres, tabúes, ritos, etc. Evolucionaron a medida que la especialización y la división del trabajo crecieron, y fueron desarrollando organizaciones y civilizaciones más complejas con mayores o menores grados de éxito, en función de que, según sus bagajes culturales aprendidos, supieron afrontar mejor o peor las soluciones a los problemas.

El paso del tiempo implica experiencia y aprendizaje, pero también experiencia acumulada transmitida de generación en generación, que se plasma en la cultura de esa sociedad. Como precisa Hayek (1960), "el aprendizaje colectivo" refleja el cúmulo de experiencias de las sociedades a lo largo del tiempo, que está incorporado en el lenguaje, la tecnología o el "saber hacer" de esas sociedades. Supone la transmisión en el tiempo del patrimonio acumulado de conocimientos. Por tanto, el acervo cultural de los pueblos es fruto de su pasado y condiciona su trayectoria futura.

El conocimiento actual de cualquier generación está condicionado por las percepciones procedentes del aprendizaje colectivo histórico. Por tanto, el aprendizaje es un proceso acumulativo, depurado por la cultura de una sociedad. El proceso de aprendizaje depende de (North, 1994):

- 1) La manera en que una estructura de creencias determinada filtra la información procedente de las experiencias.
- 2) Las diferentes experiencias que los individuos y las sociedades afrontan en diversas épocas.

Las instituciones conforman la estructura de incentivos de una sociedad. Los incentivos, que forman parte del sistema de creencias manifestados en las instituciones, determinan el desempeño económico a lo largo del tiempo. Los incentivos para adquirir conocimiento puro<sup>10</sup>, base indispensable del crecimiento moderno, son afectados por las recompensas y castigos pecuniarios establecidos por la matriz institucional, a la vez que por la tolerancia de la sociedad hacia la innovación y la creatividad.

A lo largo de la historia y en base a la prueba y el error, las sociedades han ido aprendiendo a hacer que las economías se desempeñen cada vez mejor. Como menciona Hernández (1997:23-24), *“...aquella sociedad que, a través de su sistema institucional, permita un mayor número posible de intentos para resolver los problemas económicos, es la que tiene la mayor probabilidad de resolverlos a lo largo del tiempo”*.

No obstante, a pesar de los avances producidos en este desempeño económico en los últimos siglos, hasta hace unas pocas décadas, estaba limitado a una pequeña parte del mundo (North, 1994).

### 3. LA TEORÍA ECONÓMICA INSTITUCIONAL EN LA CREACIÓN DE EMPRESAS

Desde distintas ramas de las ciencias sociales (sociología, antropología y psicología social) se plantea que los seres humanos son producto del entorno donde se desarrollan. Así pues, el comportamiento de los empresarios, a la hora de decidir crear una empresa, se verá influenciado por los factores del entorno. Varios son los autores que han tratado esta temática (Wilken, 1979; Shapero y Sokol, 1982; Van de Ven y Garud, 1989; Westhead y Moyes, 1992; Westhead y Birley, 1994; Shane, 1994; Bruno y Tyebjee, 1982; Kent, 1984; Gartner, 1985; Burch, 1986; Birch, 1987; Dubini, 1988; Ragab, 1992; Van de Ven, 1993; Gnyawali y Fogel, 1994; Fillion, 1997, etc.). También son diversas las perspectivas utilizadas (teoría de la marginación, del rol, de redes, de la ecología de la población, etc.).

A pesar de ello, existen muy pocos trabajos que apliquen la Teoría Económica Institucional para el estudio de la creación de empresas, y concretamente para el análisis de los factores del entorno que condicionan la aparición y desarrollo de nuevas iniciativas empresariales.

En este sentido, el profesor José María Veciana y su equipo de investigación, han sido pioneros en la aplicación, como marco teórico, de la Teoría Económica Institucional al estudio de la creación de empresas<sup>11</sup>. Para Veciana (1999:25) la Teoría Económica Institucional es, “sin duda, la teoría que actualmente proporciona un marco conceptual más consistente y apropiado para el estudio de la influencia de los factores del entorno en la función empresarial

y la creación de empresas...”. Por tanto, se puede decir que “...la creación de nuevas empresas está altamente condicionada por el marco institucional” (Veciana, 1999:26).

Siguiendo los planteamientos de Veciana (1999:16), y dentro del área de investigación de Creación de Empresas y Función Empresarial, podemos encajar a la Teoría Institucional dentro del enfoque sociocultural o institucional, como nos muestra la Tabla 1.

**Tabla 1: Enfoques teóricos sobre el estudio de la función empresarial y la creación de empresas (“entrepreneurship”).**

<b>Enfoques</b>	<b>ENFOQUE ECONÓMICO</b>	<b>ENFOQUE PSICOLÓGICO</b>	<b>ENFOQUE SOCIOCULTURAL O INSTITUCIONAL</b>	<b>ENFOQUE GERENCIAL</b>
<b>Nivel de Análisis</b>				
<b>MICRO (Nivel individual)</b>	La Función Empresarial como 4º factor de producción  Tª del beneficio del Empresario	Tª de los rasgos de la personalidad  Tª Psicodinámica de la personalidad del empresario	Tª de la Marginación  Tª del Rol  Tª de Redes	Tª de la Eficiencia X de Liebenstein  Tª del comportamiento del Empresario  Modelos de Proceso de la Creación de Empresas
<b>MESO (Nivel de Empresa)</b>	Tª de los Costes de Transacción		Tª de Redes  Tª de la Incubadora  Tª Evolucionista	Modelos de éxito de la nueva empresa  Modelos de generación y desarrollo de nuevos proyectos innovadores (“Corporate Entrepreneurship”)
<b>MACRO (Nivel global de la economía)</b>	Tª del desarrollo económico de Schumpeter	Tª del empresario de Kirzner	Tª del Desarrollo Económico de Weber  Tª del cambio social  Tª de la Ecología  Tª Institucional	

**Fuente:** Veciana, J.M. (1999:16).

Este enfoque hace referencia a la influencia de los factores socioculturales del entorno en la creación de empresas, preocupándose por explicar cuáles son los aspectos sociales e institucionales que inciden en la propensión hacia la actividad emprendedora. Así, esta propensión puede venir explicada por determinados fenómenos sociales como la marginalidad social, la religión, la familia, la ideología reinante, el entorno empresarial, la cultura, etc. (Santos, 1998). Las diversas teorías de este enfoque concluyen que si la función empresarial ha florecido, debe haber una congruencia entre la construcción ideológica-cultural y el comportamiento económico (Amit, et al., 1993).

A pesar de que tal y como se comentó anteriormente no hay demasiados estudios que consideren la Teoría Económica Institucional como marco teórico de referencia para el análisis de la creación de empresas, dentro de esta línea de investigación se han efectuado diversos estudios que han analizado tanto el marco institucional formal (leyes, reglamentos, programas, medidas de apoyo, etc.) como el marco institucional informal (ideas, creencias, actitudes, valores, etc.) en los casos de España (Genescá y Veciana, 1984), Puerto Rico (Aponte, 2002), Cataluña (Veciana, Aponte y Urbano, 1999; Urbano, 2003; Veciana, Aponte y Urbano, 2005) y Extremadura (Díaz, 2003)<sup>12</sup>.

Las investigaciones que han analizado el marco formal en Cataluña (Urbano y Veciana, 2001; Veciana, Urbano y Vaillant, 2002; Urbano, 2003), Extremadura (Urbano, Díaz y Veciana 2002, Díaz, 2003) o Puerto Rico (Veciana, Aponte y Urbano, 2001; Aponte, 2002), se han enfocado en identificar y describir las instituciones que en los dos entornos tienen un papel importante en la creación de empresas, así como analizar las medidas de apoyo ofrecidas por las instituciones, el grado de conocimiento, utilización y valoración que tienen los empresarios potenciales de los programas de apoyo, y el grado de adecuación entre las medidas ofrecidas y las necesidades reales de los futuros empresarios.

Entre las conclusiones a las que llegan estos estudios, destaca el que exista poca adecuación entre los programas o servicios ofrecidos y las necesidades de los empresarios, resaltando la dependencia de las instituciones que ofrecen servicios de apoyo a la creación de empresas, más de los ciclos y de los intereses políticos, que de los criterios de eficiencia (Veciana, Aponte, Urbano, 2001; Urbano, 2003 y Díaz, 2003).

En el ámbito del marco institucional informal, las investigaciones realizadas (Genescá y Veciana, 1984; Veciana, Aponte y Urbano, 1999, 2005; Aponte, 2002, Urbano, 2003, Díaz 2003) se han basado en los modelos de intención, más concretamente en el análisis de las actitudes hacia la creación de empresas, considerando que existe una fuerte relación entre la deseabilidad, viabilidad positiva y el reconocimiento social de la función del empresario, con la decisión final de crear una nueva empresa. En este sentido, las personas se decidirán a fundar una empresa si ésta es deseable, viable y reconocida socialmente (Stevenson, 2002).

Cabe decir que con anterioridad los conceptos de “deseabilidad” de creación de una empresa e “intencionalidad” en la ejecución de la conducta ya fueron estudiados, entre otros, por Genescá y Veciana, (1984), Finnerty y Krzystofic, (1985), Bull y Winter, (1991) y Sexton y Bouman-Upton, (1991), corroborando la influencia de diversos factores que afectan en la percepción de deseabilidad en la creación de una empresa.

#### 4. ¿PORQUÉ APLICAR LA TEORÍA INSTITUCIONAL A LA CREACIÓN DE EMPRESAS?

Para tratar de responder a esta pregunta, basta con analizar la obra de Douglass North<sup>13</sup>. En ella encontramos múltiples referencias, en su gran mayoría ya expuestas, que nos llevan a considerar el marco teórico institucional que plantea, muy apropiado e incisivo para el estudio de la creación de empresas.

Vamos a tratar de destacar los aspectos más relevantes que nos conducen a esta conclusión.

Ya hemos visto cómo las instituciones son las restricciones concebidas e impuestas por los seres humanos para favorecer la interacción entre ellos, es decir, las instituciones constituyen las “reglas de juego” de una sociedad (North, 1993a). Por otro lado, las organizaciones (políticas, económicas, sociales o educativas), son los “jugadores”, y están compuestas por grupos de individuos comprometidos en diversas actividades útiles, que tienen objetivos muy diversos (ganar las elecciones, maximizar el beneficio, conseguir estudiantes educados, etc.) (North, 1991).

En el ámbito económico, las empresas conforman una parte muy importante de la actividad económica. El marco institucional condiciona qué empresas nacen y cómo evolucionan. A su vez, estas empresas influirán en la forma en que evolucione el marco institucional (North, 1993a).

Las empresas, y en general las organizaciones, se crean con un propósito determinado como consecuencia de las oportunidades existentes. Son las instituciones, a través de las limitaciones formales e informales, junto con la estructura de derechos de propiedad de la colectividad, las que determinan las oportunidades que hay en una sociedad, y por consiguiente, el tipo de empresas que se crearán. Las organizaciones y las empresas son creadas para aprovechar estas oportunidades (North, 1993a:15-18).

Las organizaciones o empresas adquirirán, en función de sus objetivos, las habilidades y conocimientos que refuercen sus posibilidades de supervivencia. *“La mafia desarrollará aptitudes diferentes que los ejecutivos de la General Motors”* (North, 1993a:101). Los incentivos de la matriz institucional condicionarán el tipo de conocimientos y aptitudes que las empresas y organizaciones demandarán, y en los que están dispuestos a invertir. Por tanto, el marco institucional está condicionando, a través de sus sistemas de incentivos, el modo en que evoluciona el conjunto de conocimientos de la sociedad y el uso que se les da. La manera en que se desarrolla este conocimiento interviene en las percepciones que tienen las personas sobre el mundo que les rodea y por tanto, en la manera cómo “racionalizan, explican o justifican ese mundo”. A su vez, estas percepciones configuran la búsqueda en un sentido u otro del conocimiento. Así, el marco institucional conforma la dirección de la adquisición del conocimiento, y además, esta *“...dirección será el factor decisivo del desarrollo a largo plazo de esa sociedad”* (North, 1993a: 99-109).

De igual forma puede suceder en el mundo particular de las organizaciones y empresas, en donde desde hace algunos años se está desarrollando la corriente de investigación

denominada “Knowledge Management” o “Dirección del Conocimiento”, según el profesor Bueno (2003). En la gestión de los intangibles relacionados con el conocimiento, el enfoque que tomen las organizaciones o empresas en cuanto a la dirección de sus conocimientos, puede ser un factor decisivo a largo plazo en el desarrollo de éstas, ya que el conocimiento representa una “...fuente de creación de riqueza y bienestar” (Bueno, et al., 2003:8) para la sociedad y ventajas competitivas para las empresas.

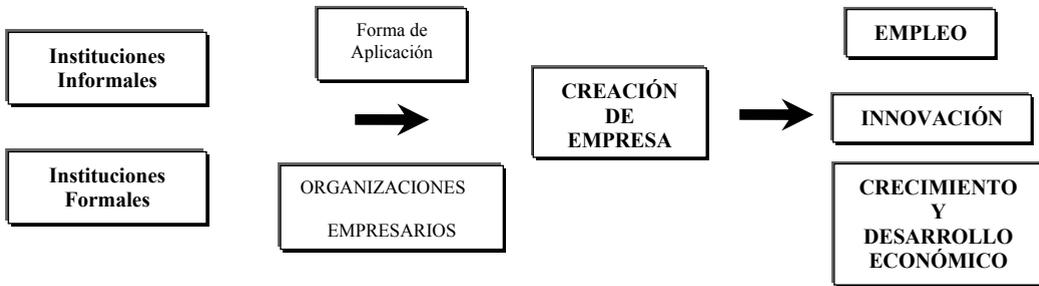
Las empresas u organizaciones en la búsqueda de sus objetivos alteran de forma importante la estructura institucional y provocan el cambio. Este cambio institucional, junto con el cambio tecnológico, son la base de la evolución social y económica. El cambio económico a largo plazo es el resultado acumulativo de muchas decisiones a corto plazo de los empresarios “*políticos y económicos*”, que de forma directa o indirecta conforman el desempeño económico. Estas decisiones reflejan los modelos mentales subjetivos de los empresarios. Modelos que evidencian ideas, creencias, modos culturales, etc. y que son más verdaderos en la medida en que los resultados de las opciones tomadas son congruentes con las intenciones manifestadas (North, 1993a).

Por tanto, si el agente de cambio es el empresario (económico o político), las fuentes del cambio vienen determinadas por los incentivos y oportunidades creados por la estructura institucional, que condicionan las habilidades y conocimientos en los que invertirán los empresarios, y el cambio institucional ocurre como resultado de las demandas de los empresarios al evaluar las ganancias derivadas de renegociar nuevas estipulaciones en sus contratos o de modificar el marco institucional, siendo las percepciones de éstos las fuentes de acción para este cambio; podemos considerar que el papel de las instituciones y de las organizaciones, empresas y empresarios, como catalizadores de éstas, es muy importante para el desarrollo económico a largo plazo.

## 5. CONCLUSIÓN

En definitiva, en el esquema de North, la interacción entre instituciones tanto formales como informales (“reglas del juego”) y organizaciones con sus empresarios (“jugadores”) darán forma a la evolución y al cambio institucional y, consecuentemente, éste influirá en el desempeño económico a largo plazo. Por su parte, en la aplicación de la Teoría Económica Institucional para el análisis de la creación de empresas que se plantea en este trabajo, las instituciones corresponden a los factores formales (políticas gubernamentales con relación a la creación de empresas, mecanismos de fomento de la actividad empresarial, procedimientos para crear una nueva empresa, etc.) e informales (actitudes de la sociedad hacia la creación de empresas) que condicionan la creación de empresas. Las organizaciones que tendrán mayor interés serán las empresas y los empresarios que las dirigen, más concretamente los empresarios que las crearon, influyendo positivamente en la generación de empleo, de innovación o en el crecimiento y desarrollo económico de un país o región. También será relevante la forma en que los empresarios implementen las normativas y reglamentaciones, así como las normas informales fruto de su aprendizaje y de su proceso de socialización (Figura 2).

Figura 2: Teoría Económica Institucional y Creación de Empresas.



Fuente: Elaboración propia

Así pues, en este trabajo se ha podido ver como la Teoría Económica Institucional desde la perspectiva de North, puede constituir un marco teórico de referencia válido para el estudio de los factores del entorno que afectan la creación de nuevas empresas.

## BIBLIOGRAFÍA

- ACS, Z.J. y AUDRETSCH D.B. (1988): "Innovation in Large and Small Firms: An Empirical Analysis". *The American Economic Review*, Vol. 78, No. 4, pp. 678-690.
- AMIT, R.; GLOSTEN, L. y MULLER, E. (1993): "Challenges to Theory Development in Entrepreneurship Research". *Journal of Management Studies*, Vol. 30, No. 5, pp. 815-834, Basil Blackwell Ltd.
- APONTE, M. (2002): *Factores condicionantes de la creación de empresas en Puerto Rico: Un enfoque institucional*. Tesis doctoral. Universidad Autónoma de Barcelona.
- BARZEL, Y. (1989): *Economic Analysis of Property Rights*, Cambridge University Press, Cambridge.
- BARZEL, Y. (1982): "Measurement Cost and the Organization of Markets". *Journal of Law and Economics*. Vol.25, pp.27-48.
- BIRCH, D. (1987): *The Job Creation in America*, New York, The Free Press
- BIRCH, D. (1979): *The Job Generation Process*, Cambridge, MA.
- BIRLEY, S. (1987): "New ventures and employment growth". *Journal of Business Venturing*, Vol. 2, No. 2, pp. 155-165.
- BLENKER, P. (1992): "Towards a sociological and anthropological understanding of entrepreneurship and small business", trabajo presentado en el *RENT VI Workshop*. Barcelona.
- BOUWEN, R. y STEYAERT, CH. (1992): "Opening the domain of entrepreneurship: a social construction perspective" trabajo presentado en el *VI RENT Workshop*. Barcelona.
- BOYD, R. y RICHERSON, P.J. (1985): *Culture and the Evolutionary Process*. University of Chicago Press.Chicago.
- En North, D.C. (1993a): *Instituciones, Cambio Institucional y Desempeño Económico*, Fondo de Cultura Económica, México.
- BRAUTIGAM, D. (1997): "Substituting for the State: Institutions and Industrial Development in Eastern Nigeria". *World Development*, Vol.25, No. 7, pp.1063-1080.
- BROCKHAUS, R.H. (1987): "Entrepreneurial Folklore". *Journal of Small Business Management*, Vol. 25, No. 3, pp. 1-6
- BRUNO, A. V. y TYEBJEE, T. T. (1982): *The environment for entrepreneurship*. En A. Kent, D. L. Sexton, and K. H. Vesper (Eds.), *Encyclopedia of entrepreneurship*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, pp. 288-307
- BUENO, E. (2003): *Enfoques Principales y Tendencias en Dirección del Conocimiento (Knowledge Management)*, pp.21-54. En Hernández, R. (2003): *Dirección del Conocimiento: Desarrollos teóricos y aplicaciones*, Ediciones La Coria. Fundación Xavier de Salas, Trujillo (Cáceres).
- BUENO, E.; ARRIEN, M. y RODRÍGUEZ, O. (2003): *Modelo Intellectus. Medición y gestión del Capital Intelectual*, Documento Intellectus No.5, IADE-CIC. Universidad Autónoma de Madrid. Madrid.
- BULL, L. y WINTER, F. (1991): "Community differences in business births and Business growth". *Journal of Business Venturing*, No. 6, pp. 29-43
- BURCH, J.G. (1986): *Entrepreneurship*. John Wiley and Sons, Inc. New York.
- BYGRAVE, W.D. y HOFER, CH.W. (1991): "Theorizing about entrepreneurship". *Entrepreneurship, Theory and Practice*, Winter, pp. 13-22.

- CLARK, A. y KARMILOFF-SMITH, A. (1993): "The Cognizer's Innards: A Psychological and Philosophical Perspective on the Development of Thought". *Mind and Language*, Vol.8, No. 4, pp. 487-519. En North D. C. (1994): "Economic Performance Through Time". *The American Economic Review*, Vol. 84, No. 3, June, pp. 359-368.
- COASE, R. H. (1960): "The Problem of Social Cost". *Journal of Law and Economics*, Vol. 2, No.1, pp. 1-44.
- COASE, R. H. (1937): "The Nature of the Firm". *Economica*, No. 4, pp.386-405. En Coase, R.H. (1994): "La empresa, el mercado y la ley". Alianza Editorial. Madrid, pp.121-164.
- CHEUNG, S. N. S. (1983): "The Contractual Nature of de Firm". *Journal of Law and Economics*, Vol.17, pp.53-71.
- CHEUNG, S. N. S. (1974): "A Theory of Price Control". *Journal of Law and Economics*, Vol.12, pp.23-45.
- DE ALESSI, L. (1983): "Property Rights, Transaction Costs and X-Efficiency: an Essay in Economic Theory". *American Economic Review*, Vol.73, No.1, pp.64-81.
- DEMSETZ, H. (1980): "Hacia una teoría general de los derechos de propiedad". *Información Comercial Española*, No. 557, pp. 59-66.
- DÍAZ, C. (2003): *La Creación de Empresas en Extremadura. Un Análisis Institucional*. Tesis Doctoral. Universidad de Extremadura.
- DRUCKER, P. (1986): *La Innovación y el Empresario Innovador. La práctica y los principios*, Barcelona, Edhasa.
- DRUCKER, P. (1964): *Managing for results*, New York, Harper and Row.
- DUBINI, P. (1989): "The Influence of Motivation and Environment on Business Starts-ups. Some Hints for Public Policies". *Journal of Business Venturing*, Vol. 4, No. 1, pp. 11-26.
- DUBINI, P. (1988): "The Influence of Motivators and Environment on Business Start-Up: Some Hints for Public Policies". *Journal of Business Venturing*, Vol. 4, No. 1, pp. 11-26.
- FILLION, L.J. (1997): "From Entrepreneurship to Entreprenology". Trabajo presentado en la *Conferencia de la United States Association of Small Business and Entrepreneurship- USASBE*.
- FINNERTY, W.; KRZYSTOFIC, H. (1985): "Barriers to small business formation". *Journal of Small Business Management*, July, pp.51-58. En Ripollés, M. (1995): "El emprendedor y sus mitos". *Dirección y Organización*, No. 15, julio-septiembre. pp. 36-44.
- GARTNER, W. B. (1985): "A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation". *Academy of Management Review*, Vol 10, No.4, pp. 696-706.
- GENESCA, E. y VECIANA, J.M. (1984): "Actitudes hacia la creación de empresas". *Información Comercial Española*, No. 611, Julio, pp. 147-155.
- GNYAWALI, R.D. y FOGEL, D.S. (1994): "Environments for Entrepreneurship Development: Key dimensiones and Research Implications". *Entrepreneurship Theory and Practice*, Summer, pp. 43-62.
- HASHIMOTO, M. (1979): "Bonus-Payments, On-The-Job Training and Life-time Employment in Japan". *Journal of Political Economy*, Vol. 87, pp.1086-1104.
- HAYEK, F. A. (1960): *The Constitution of Liberty*, Chicago, University of Chicago Press.
- HERNÁNDEZ, R. (1997): *Conquistando la Excelencia. Estudio de Excelencia Empresarial en Extremadura y el ALENTEJO*, Fondo de Educación y Promoción de la Caja Rural de Extremadura, Cáceres.
- HERNÁNDEZ, R. (2000): *Empresas gacela en Extremadura*. Ediciones La Coria. Fundación Xavier de Salas. Cáceres.
- HERNÁNDEZ, R.; DÍAZ, C. y URBANO, D. (2004): "Marco institucional informal de la creación de empresas: un estudio comparativo entre Cataluña y Extremadura". *XVIII Congreso Anual – XIV Hispano Francés de AEDEM 2004* (Orense).
- HIRISCH, R.D. (1988): "Entrepreneurship past, present and future". *Journal of Small Business Management*, October, pp. 1-4.
- HISRIC, R.D.; PETERS, M. (1989): *Entrepreneurship: Starting, developing and managing a new enterprise*, pp. 3-23, Boston, Richard D. Irwin, Inc.
- HORNADAY, J.A. (1992): "Thinking about entrepreneurship: A fuzzy set approach". *Journal of Small. Business Management*, Vol. 30, No.4, pp. 12-23.
- JOHANNISSON, B. (1992): "In search of a methodology for entrepreneurship research". Documento presentado en *RENT VI Workshop*. Barcelona.
- KENT, C.A. (1984): *The Environment for Entrepreneurship*. Lexington, MA: Lexington Books.
- KENT, C.A. (1982): *Entrepreneurship in Economic Development*. En Kent, C.; Sexton, D. y Vesper, K. (eds): *Encyclopedia of Entrepreneurship*, pp. 237-256. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall.
- KIRCHHOFF, B.A. y PHILLIPS, D.B. (1988): "The Effect of Firm formation and growth on job creation in the United States". *Journal of Business Venturing*, Vol. 3, No. 4, pp. 261-272.
- KIRCHHOFF, B.A. y PHILLIPS, D.B. (1992): *Research applications of the small business data base of the U.S. Small Business Administration*. En Kent, C.; Sexto, D. y Vesper, K. (eds): "Encyclopedia of Entrepreneurship", Prentice Hall. Englewood Cliffs, N.J., Cap. 10, pp. 243-267
- KLEIN, B. y LEFFLER, K. (1981): "The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance". *Journal of Political Economy*, Vol. 89, pp. 615-641.
- LITWACK, J.M. (1993): "Issues in the creation of fiscal legality in the economies of the former USSR". *Eastern Economic Journal*, Vol. 19, No. 3, pp. 335-345.

- LUNDSTRÖM, A. y STEVENSON, L. (2002): "On the Road to Entrepreneurship Policy". Volume 1 of the *Entrepreneurship Policy for the Future Series. Swedish Foundation for Small Business Research*. Stockholm.
- LUNDSTRÖM, A. y STEVENSON, L. (2001): "Entrepreneurship Policy for the Future". Volume 1 of the *Entrepreneurship Policy for the Future Series. SME Forum, Växjö*, March. Swedish Foundation for Small Business Research. Stockholm.
- NEE, V. (1992): "Organizational Dynamics of Market Transition: Hybrid Forms, Property Rights and Mixed Economy in China". *Administrative Science Quarterly*, Tomo 37, No. 1, pp. 1-27.
- NEE, V. y YOUNG, F. W. (1991): "Peasant Entrepreneurs in China's Second Economy: An Institutional Analysis". *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 39, No. 2, pp. 293-310.
- NELSON, R. y WINTER, S.G. (1982): *An evolutionary Theory of economic Change*. Cambridge Massachusetts. Harvard University Press.
- North, D. C. (1994): "Economic Performance Through Time" *The American Economic Review*, Vol. 84, No. 3, June, pp. 359-368.
- NORTH, D. C. (1994): "Economic Performance Through Time". *The American Economic Review*, Vol. 84, No. 3, pp. 359-368.
- NORTH, D. C. (1993a): *Instituciones, Cambio Institucional y Desempeño Económico*, México, Fondo de Cultura Económica.
- NORTH, D. C. (1993b): "Institutions and Credible Commitment". *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 149, No. 1, pp. 11-23.
- NORTH, D. C. (1992): "Institutions and Economic Theory". *The American Economist*, Vol. 36, No. 1, pp. 3-6.
- NORTH, D. C. (1991): "Towards a Theory of Institutional Change". *Quarterly Review of Economics and Business Performance through Time*, Vol. 31, No. 4, Winter, pp. 3-11.
- NORTH, D. C. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge (UK).
- NORTH, D.C. (1989): "Institutional Change and Economic History". *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 145, No. 1, pp. 238-245.
- NORTH, D. C. (1984a): *Estructura y cambio en la historia económica*, Alianza Universidad, Madrid.
- North, D. C. (1984b): "Government and the Cost of Exchange". *Journal of Economic History*, Vol. 44, pp.255-264.
- NORTH, D. y THOMAS, R. P. (1978): *El nacimiento del mundo occidental. Una nueva historia económica*, Siglo XXI de España Editores, S.A. Madrid.
- PENG, M. y SHEKSHNIA, S. (2001): "How entrepreneurs create wealth in transition economies". *The Academy of Management Executive*, Vol. 15, No. 1, pp. 95-121.
- PORTER, M.E. (1991): *La Ventaja Competitiva de las Naciones*, Plaza & Janés Editores, S.A, Barcelona.
- RAGAB, M. (1992): "The Business Environment of the 1990's: Implications for Entrepreneurship". *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, Vol.10, No. 1, pp. 70-80.
- REYNOLDS, P.; HAY, M. y CAMP, R.M. (1999): *Global Entrepreneurship Monitor. 1999 Executive Report*. Babson College, Kauffman Center For Entrepreneurial Leadership; London School Business (Eds.).London
- REYNOLDS, P.; BYGRAVE, W. D.; AUTIO, E.; COX, L.W. y HAY, M (2002): *Global Entrepreneurship Monitor. 2002 Executive Report*. Babson College, Kauffman Center For Entrepreneurial Leadership; London School Business (Eds.).London.
- REYNOLDS, P.; CAMP, R.M; BYGRAVE, W. D.; AUTIO, E. y HAY, M. (2001): *Global Entrepreneurship Monitor. 2001 Executive Report*. Babson College, Kauffman Center For Entrepreneurial Leadership; London School Business (Eds.).London
- REYNOLDS, P.; HAY, M.; BYGRAVE, W. D.; CAMP, R.M.; AUTIO, E. (2000): "*Global Entrepreneurship Monitor. 2000 Executive Report*". Babson College, Kauffman Center For Entrepreneurial Leadership; London School Business (Eds.). London
- REYNOLDS, P.; BYGRAVE, W. D.; AUTIO, E. et al. (2003): *Global Entrepreneurship Monitor. 2003 Executive Report*. Babson College, Kauffman Center For Entrepreneurial Leadership; London School Business (Eds.). London
- ACS, Z. J.; ARENIUS, P.; HAY, M. y MINNITI, M. (2004): *Global Entrepreneurship Monitor. 2004 Executive Report*. Babson College, Kauffman Center For Entrepreneurial Leadership; London School Business (Eds.).London
- SANTOS CUMPLIDO, F. J. (1998): *La Teoría de la Función Empresarial: Una aproximación cualitativa al empresario sevillano*. Tesis Doctoral. Universidad de Sevilla.
- SCHUMPETER, J.A. (1983): *Capitalismo, Socialismo y Democracia*, Ediciones Orbis, S.A, Madrid.
- SCHUMPETER, J.A. (1963): *Teoría del desenvolvimiento económico*, Fondo de Cultura Económica, México.
- SEXTON, D.L. (1986): *Role of Entrepreneurship in Economic Development*, en Hisrich, R.D. (1996): *Entrepreneurship, Intrapreneurship and Venture Capital. Heath Company*, pp. 27-39,Massachusetts, D.C.
- SEXTON, D. L. y BOWMAN-UPTON, N. (1988): "Sexual stereotyping of female entrepreneurs: A comparative psychological trait analysis of female and male entrepreneurs". *Frontiers of Entrepreneurship Research*, pp. 654-655. Center for Entrepreneurial Studies. Babson College. Wellesley, Ma.
- SEXTON, D. L. y BOWMAN-UPTON, N. (1991): *Entrepreneurship: creativity and growth*. Ed.MacMillan Publishing Co. En Ripollés, M. (1995): "El emprendedor y sus mitos", *Dirección y Organización*, N. 15, julio-septiembre, pp. 36-44.

- SHANE, S. (1994): "Cultural Values and the Campioning Process". *Entrepreneurship Theory and Practice*, Winter, pp. 25-41.
- SHAPERO, A. y SOKOL, L. (1982): "The Social Dimensions of Entrepreneurship", en C.A. Kent, D.L. Sexton y K.H. Vesper (eds): *Encyclopedia of Entrepreneurship*, pp. 72-90, Prentice-Hall, Inc.: Englewood Cliffs, N.J.
- SIMON, H. (1972): *El comportamiento administrativo*, 2ª Ed., Aguilar S.A. de Ediciones, Madrid.
- STEIN, K. (2002): "Individual perception of business contexts: The case of small-scale entrepreneurs in Tanzania". *Journal of Developmental Entrepreneurship*, Vol 7, No. 3, pp. 283-305.
- STEVENSON, L. (2002): "Políticas de desarrollo empresarial en el mundo". *XV Congreso Latinoamericano sobre Espíritu Empresarial*. "Las Pymes como Alternativa de Desarrollo para América Latina". Septiembre. Bogotá. Colombia.
- STEVENSON, L. y LUNDSTRÖM, A. (2002): "Beyond the Rhetoric: Defining Entrepreneurship Policy and Its Best Practice Components". *Entrepreneurship Policy for the Future Series. Swedish Foundation for Small Business Research*, Vol.2, Stockholm.
- STEVENSON, H.H. y HARMELIN, S. (1990): "Entrepreneurial management's need for a more chaotic theory". *Journal of Business Venturing*, No.5, pp. 1-14.
- STOREY, J. (1994): *Employment*. En Storey, D.J.: "Understanding the small business sector". Capítulo 6, pp. 160-203, Routledge, London.
- STOREY, J. (1982): *Impact on the local economy*. En Storey, D.J.: *Entrepreneurship and the new firm*, pp. 167-180, Cromm Helm, London:
- TRULSSON, P. (1997): *Strategies of Entrepreneurship: Understanding Industrial Entrepreneurship and Structural change in Northwest Tanzania*, Linköping University, Linköping, Sweden.
- URBANO, D. (2003): *Factores condicionantes de la creación de empresas en Cataluña: Un enfoque institucional*. Tesis Doctoral. Universidad Autónoma de Barcelona. Barcelona.
- URBANO, D. y VECIANA, J.M. (2001): "Marco institucional formal de la creación de empresas en Cataluña". *XI Congreso Nacional de ACEDE 2001* (Zaragoza).
- URBANO, D.; DÍAZ, C. y VECIANA, J.M. (2002): "Organismos y programas de apoyo a la creación de empresas. Un estudio empírico comparativo entre Cataluña y Extremadura". Trabajo presentado en el 2º *Seminario de Creación de Empresas*. Fundación Xavier de Salas (Trujillo-Cáceres).
- URBANO, D.; DÍAZ, C. y VECIANA, J.M. (2004): "Marco institucional formal de la creación de empresas: un estudio comparativo entre Cataluña y Extremadura". *XIV Congreso Nacional de ACEDE 2004* (Murcia).
- VAN DE VEN, A.H. (1993): "The Development of an infrastructure for entrepreneurship". *Journal of Business Venturing*, No. 8, pp. 211-230.
- VAN DE VEN, A.H. y GARUD, R. (1989): *A Framework for Understanding the Emergence o New Industries*. En Santos, F. J. (1998): *La Teoría de la Función Empresarial: Una aproximación cualitativa al empresario sevillano*. Tesis Doctoral. Universidad de Sevilla.
- VECIANA, J.M. (1999): "Creación de Empresas como programa de investigación Científica". *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, Vol. 8, No. 3, pp. 11-36.
- VECIANA, J.M.; APONTE, M. y URBANO, D. (2005): "University student's Attitudes Towards Entrepreneurship: A Two Countries Comparison". *International Entrepreneurship and Management Journal*, Vol.1, pp.165-182.
- VECIANA, J.M.; APONTE, M y URBANO, D. (2001): "Instituciones y medidas de apoyo a la creación de empresas: Un estudio empírico comparativo entre Cataluña y Puerto Rico". *Tercer Seminario Hispano-Luso de Economía Empresarial*. (Trujillo-Cáceres).
- VECIANA, J.M.; APONTE, M y URBANO, D. (1999): "Attitudes Towards Entrepreneurship: A Two Countries Comparison". Paper presented at *RENT XIII Conference* (London).
- VECIANA, J.M.; URBANO, D. y VAILLANT, Y. (2002): "Organismos y programas de apoyo a la creación de empresas: Un estudio empírico comparativo entre el ámbito urbano y rural de Cataluña". *XII Congreso Nacional de ACEDE 2002* (Palma de Mallorca).
- WALLIS, J.J. y NORTH, D.C. (1986): "Repudiations and Confiscations by the Medieval State". *Journal of Economic History*, No.56, pp. 31-36.
- WENNEKERS, S. y THURIK, R. (1999): Linking Entrepreneurship and Economic Growth. *Small Business Economics*, 13.
- WESTHEAD, P. (1995): "Exporting and non-exporting small firms in Great Britain. A matched pairs comparison". *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, Vol.1, No. 2, pp. 6-30.
- WESTHEAD, P. y BIRLEY, S. (1994): "Enviroments for Business Desregistrations in the United Kingkdom 1987-1990". *Entrepreneurship and Regional Development*, Vol. 6, No.1, pp. 29-62.
- WESTHEAD, P. y MOYES, T. (1992): "Reflections on Thacher's Britain: Evidence from New Firm Registratio 1980-1988". *Entrepreneurship and Regional Development*, Vol. 4, No.1, pp. 21-56.
- WHITE, S.B. y REYNOLDS, P. (1996): "Government programs and high growth new firm". *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Center for Entrepreneurial Studies Babson College. Wellesley, MA.
- WILKEN, P.H. (1979): *Entrepreneurship. A Comparative and Historical Study*, Ablex Publishing Corporation, New Jersey.

WILLIAMSON, O.E. (1971): "The Vertical Integration of Production. Market Failure Considerations". *American Economic Review*, Vol. 61, No. 2, pp.112-123.

WILLIAMSON, O.E. (1989): *Las instituciones económicas del capitalismo*, Fondo de Cultura Económica, México.

## NOTAS

<sup>1</sup> Creación del SBA - Small Business Administration; realización de las Conferencias de la Casa Blanca sobre Pymes (1980, 1986, 1995), etc.

<sup>2</sup> Ha habido importantes publicaciones: *Fostering Entrepreneurship in Europe: Priorities for the Future* (Comisión Europea, 1998). *Fomento del espíritu empresarial y la Competitividad* (Comisión Europea, 1998). *Fostering for Entrepreneurship* (OCDE, 1998). *Carta Europea de la pequeña empresa* (Consejo Europeo, 19-20 junio 2000). *Libro Verde sobre el Espíritu Empresarial* (Comisión Europea, 2003).

<sup>3</sup> En el presente trabajo, al hablar de "creación de empresas" nos estamos refiriendo al término anglosajón "entrepreneurship", a pesar de que somos conscientes de la amplitud y diversidad de acepciones del mismo.

<sup>4</sup> Para referirnos a las instituciones se utilizará, tal y como lo hace North, indistintamente los términos "instituciones", "limitaciones o restricciones" y "reglas o normas".

<sup>5</sup> Este artículo fue publicado en Junio de 1994 en la revista "The American Economic Review", de donde hemos tomado nuestras citas.

<sup>6</sup> Las instituciones conectan el pasado con el presente y el futuro, de modo que la historia es principalmente un relato incremental de evolución institucional en el cual el desempeño histórico de las economías sólo puede entenderse como la parte de una historia secuencial. Son asimismo la clave para entender la interrelación entre la política y la economía, y las consecuencias de esa interrelación para el crecimiento económico (o estancamiento y declive) (North, 1989: 238).

<sup>7</sup> Las instituciones, junto con la tecnología empleada determinan los costes de transacción y de transformación, que sumados formarán los costes de producción. Los costes de transacción se refieren a los costes relativos a la especificación de lo que es el intercambio, así como a los costes de hacer cumplir los acuerdos efectuados (North: 1993b:3). Así pues, las instituciones determinarán la utilidad y la viabilidad de participar en la actividad económica

<sup>8</sup> Las instituciones no se pueden ver, sentir, tocar y ni siquiera medir; son construcciones de la mente humana.

<sup>9</sup> En este contexto, se entiende "empresarios" en el sentido amplio del término, como "agentes catalizadores" o conductores del cambio institucional bajo las restricciones de un marco institucional determinado, no exclusivamente como persona que crea su propia empresa. En este sentido, North habla de empresarios "políticos" o "económicos".

<sup>10</sup> Al hablar de "conocimiento puro" North se refiere al tipo de conocimiento que se sustenta en la investigación en ciencia pura (North, 1994:364).

<sup>11</sup> De todas formas, cabe señalar que algunos autores ya han considerado la aplicación de la Teoría Económica Institucional para analizar los factores del entorno en la decisión de crear una empresa. Por ejemplo, Williamson (1975: 20) al hablar de "atmósfera transaccional", no se refiere a otra cosa que a dichos factores del entorno. De todas formas, este autor no los considera es su esquema original por considerar que la inclusión de un conjunto de variables tan grande recogidas bajo esta denominación llevaría a plantear modelos poco operativos. Desde entonces las críticas constantes sobre este esquema original ha sido la demanda de inclusión en el esquema teórico de este tipo de variables. Por otro lado, Nee y Young, (1991); Nee, (1992), Brautigam, (1997); Trulsson, (1997); Westhead, (1995); Stein, (2002); Litwack (1993), o Peng y Shekshnia, (2001) también toman la Teoría Económica Institucional como marco teórico de referencia para el análisis de la creación de empresas, aunque sus investigaciones se centran en economías en transición.

<sup>12</sup> Actualmente existen algunas investigaciones en curso para otros países y regiones (por ejemplo: Andalucía, Colombia, Chile y México), en el marco del "European Doctoral Programme in Entrepreneurship and Small Business Management" (<http://selene.uab.es/edp>), programa internacional de doctorado especializado en Creación de Empresas, organizado por la Universidad Autónoma de Barcelona y la Växjö University de Suecia.

<sup>13</sup> Sin olvidar, obviamente, contextualizar la obra de North en la Teoría Económica Institucional y concretamente en la corriente conocida como *institucionalistas de la primera generación*, donde según Gruchy (1972) se incluyen entre otros, además de Veblen como su fundador, a John Commons, John Clark, Wesley Mitchell dentro de la escuela institucionalista americana, y a John Hobson como representante de la escuela británica.

La Revista *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa* recibió este artículo el 21 de junio de 2005 y fue aceptado para su publicación el 13 de septiembre de 2005.