

Urbano Pulido, D.; Díaz Casero, J. C.; Hernández Mogollón, R.

Article

Evolución y principios de la teoría económica institucional: Una propuesta de aplicación para el análisis de los factores condicionantes de la creación de empresas

Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa (IEDEE)

Provided in Cooperation with:

European Academy of Management and Business Economics (AEDEM), Vigo (Pontevedra)

Suggested Citation: Urbano Pulido, D.; Díaz Casero, J. C.; Hernández Mogollón, R. (2007) : Evolución y principios de la teoría económica institucional: Una propuesta de aplicación para el análisis de los factores condicionantes de la creación de empresas, Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa (IEDEE), ISSN 1135-2523, Academia Europea de Dirección y Economía de la Empresa (AEDEM), Vigo, Vol. 13, Iss. 3, pp. 183-198

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/54432>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

EVOLUCIÓN Y PRINCIPIOS DE LA TEORÍA ECONÓMICA INSTITUCIONAL. UNA PROPUESTA DE APLICACIÓN PARA EL ANÁLISIS DE LOS FACTORES CONDICIONANTES DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS

Urbano Pulido, D.

Universidad Autónoma de Barcelona

Díaz Casero, J. C.

Hernández Mogollón, R.

Universidad de Extremadura

RESUMEN

En este trabajo se presentan los aspectos más relevantes de la teoría económica institucional, haciendo especial énfasis en los planteamientos de Douglas North (1990, 2005) como marco teórico para el análisis de la creación de empresas. Así pues, se expone la evolución de dicha teoría considerando las distintas generaciones de autores institucionales. Se comentan los principios básicos del institucionalismo y finalmente se propone la aplicación del enfoque institucionalista de North para el caso concreto del análisis de los factores del entorno como condicionantes 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 article the most relevant aspects of Institutional Economics are presented, specially the approach by Douglas North (1990, 2005) as a consistent theoretical framework for the analysis of new firm creation.

The paper revises the evolution of this theory considering the different generations of institutional authors and the basic principals are stated. Finally the application of North's approach is pointed out for the study of the conditioning environmental factors to entrepreneurship.

KEYWORDS: Institutional Economics, entrepreneurship, new firm creation, formal and informal factors, environmental factors, Douglass North.

1. INTRODUCCIÓN

Es indiscutible en la actualidad la importancia que tiene la creación de empresas como motor de desarrollo de las economías modernas tanto en lo referente a la generación de ocupación (Birch, 1979, 1987; Storey, 1982, 1994; Birley, 1987; Kirchhoff y Phillips, 1988, 1992; White y Reynolds, 1996), como para el crecimiento económico (Kent, 1982; Sexton, 1986; Dubini, 1989; Wennekers y Thurik, 1999; Reynolds, et al., 1999, 2000, 2001, 2002, 2003; Acs, et al., 2004; Minniti, et al., 2005) y el fomento de la innovación (Schumpeter, 1963, 1983; Drucker, 1964, 1986, Acs y Audretsch, 1988; Hisrich y Peters, 1989; entre otros).

En consecuencia, cada día más, no sólo las Administraciones Públicas vienen estableciendo medidas de fomento de la actividad emprendedora, sino que también la academia se ha interesado por la creación de empresas como campo de investigación científica (Brockhaus, 1987; Hisrich, 1988; Stevenson y Harmelin, 1990; Bygrave y Hofer, 1991; Hornaday, 1992; Johannison, 1992; Veciana, 1999; Lundström y Stevenson, 2001 y 2002;

Stevenson y Lundström, 2002, Davidsson, 2003; Cuervo, 2005, etc.). A pesar de ello, no se dispone hasta la fecha de un marco teórico suficientemente robusto y consensuado para analizar en profundidad los factores del entorno que condicionan la creación de empresas.

En este sentido, en el presente trabajo se pretende cubrir el vacío identificado en la literatura sobre el tema, haciendo una propuesta de aplicación de la teoría económica institucional para el estudio de la creación de empresas. Cabe decir que son pocos aún los autores que utilizan dicha teoría con este propósito y que la mayoría de estudios se contextualizan en economías en transición (Nee y Young, 1991; Nee, 1992; Litwack, 1993; Westhead, 1995; Brautigam, 1997; Trulsson, 1997; Peng y Shekshnia, 2001; y Stein, 2002). De todas formas, dentro de esta línea de investigación se han efectuado algunos estudios que han analizado en distintos países tanto el marco institucional formal (leyes, reglamentos, programas, medidas de apoyo, etc.) como el marco institucional informal (ideas, creencias, actitudes, valores, etc.) entre los que destacan los siguientes: Aponte (2002), Urbano (2003), Díaz (2003), Veciana, Aponte y Urbano (2005) y Urbano (2006). Igualmente Veciana (1999) y Díaz, Urbano y Hernández (2005) proponen el enfoque institucional como una de las aproximaciones teóricas más adecuadas para el estudio de la influencia de los factores del entorno en la actividad emprendedora. Buen ejemplo de aplicación de la teoría económica institucional es el *Sexto Informe periódico sobre la situación y la evolución socioeconómicas de las regiones de la Unión Europea* (1999) de la Comisión Europea donde se incluye un apartado en el que se plantea las instituciones formales e informales de North como factores condicionantes del crecimiento y del desarrollo económico de las regiones y países europeos. Asimismo, el marco analítico de North es utilizado en varios de los últimos¹ *Informes sobre el Desarrollo Mundial* del Banco Mundial (2001, 2002 y 2005). Concretamente, en el del año 2005 se dedica el capítulo III al desarrollo de las instituciones, tratando de dar respuesta a las siguientes preguntas: 1) ¿Cómo han evolucionado las instituciones en los últimos 30 años?; 2) ¿Cuáles son los factores principales que han impulsado estos cambios institucionales? y 3) ¿Qué función ha cumplido la situación externa – y los mecanismos institucionales externos- en el fortalecimiento de las instituciones de cada país?

En cuanto a la estructura del presente trabajo, en los siguientes apartados se tratan los aspectos más relevantes de la teoría económica institucional, haciendo especial énfasis en los planteamientos de North en el ámbito de la creación de empresas. En primer lugar se expone la evolución de dicha teoría considerando las distintas generaciones de autores institucionales. En segundo lugar se comentan los principios básicos del institucionalismo. Finalmente se aborda en forma de conclusiones, la aplicación del enfoque institucionalista de North para el caso concreto del análisis de los factores del entorno como condicionantes de la creación de empresas.

2. EVOLUCIÓN DE LA TEORÍA ECONÓMICA INSTITUCIONAL

Varias son las denominaciones y clasificaciones de las distintas escuelas y movimientos referidos a la teoría económica institucional (Seligman, 1967; Homan, 1971; Gruchy, 1972 y 1987; Klein, 1990; Eggertsson, 1990; Dugger, 1990 y 1995; Ekelund y Hébert, 1992; Furubotn y Richter, 1991; Valdés, 1996; Hodgson, 1998 y 2000; Rutherford, 1995, 2000a, 2000b y 2001; Martínez, 2001). Por esta razón, en el presente trabajo nos centraremos en la propuesta

de Gruchy (1972) que divide la “vieja”² teoría económica institucional³ en dos vertientes: los autores pertenecientes a la *primera generación de institucionalistas* y los *neoinstitucionalistas*. Asimismo, también se considerará una tercera vertiente, la de los *nuevos institucionalistas* o *nueva economía institucional*, planteada entre otros por Dugger (1990) y Rutherford (2001)⁴.

2.1. Los institucionalistas de la primera generación

Como *institucionalistas de la primera generación* Gruchy (1972) incluye 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 británica⁵.

El pensamiento económico institucional se inicia en las últimas décadas del siglo XIX en Estados Unidos. Los institucionalistas americanos fueron los primeros en destacar la importancia económica de los hábitos de conducta y de pensamiento de los grupos humanos y tratar de analizar y comprender el complejo de instituciones sociales. Estuvieron influidos por el marxismo, los historicistas alemanes, la psicología y el evolucionismo darwinista. En general, fueron fuertemente críticos tanto con la teoría económica como con el sistema capitalista de su época.

Su fundador, el economista Thorstein Veblen, se inspiró en buena parte en la antropología cultural. Según él, la economía es el estudio del aspecto material de la cultura humana. En este sentido, el sistema económico es un subproducto cultural sujeto a constante evolución y transformación. Para Veblen, la acción humana en todas sus facetas es el campo propio de la economía, no sólo la estructura y organización de la vida económica, sino todo el comportamiento social.

Veblen elaboró su propio concepto de evolución social e incorporó al pensamiento económico una teoría completa del cambio social y de las instituciones, dando mucha importancia a los estudios históricos y la investigación de las relaciones entre los grupos sociales en el curso de la historia. Según Veblen (1965a) “las instituciones son como pautas comunes y predecibles del comportamiento en sociedad, incluyendo los hábitos de pensamiento y de acción generalmente compartidos”. Dicho de otra forma, una institución sería un tipo de comportamiento habitual ampliamente difundido y aceptado (Rutherford, 2001: 174).

Pese a ello, Veblen centró sus planteamientos en la explicación de la naturaleza y el funcionamiento del capitalismo americano de la época, su industria y negocios, realizando una dura crítica tanto de las prácticas empresariales como de la teoría neoclásica. Fundamentales en su teoría fueron los conceptos de eficacia tecnológica y de escasez, ligados a los conceptos de clase productiva y clase ociosa, respectivamente. Para Veblen, el capitalismo ha dado origen a dos puntos de vista básicos que establecen una dicotomía profundamente arraigada en la sociedad: el punto de vista industrial (clase productiva) y el de los negocios (clase ociosa). La industria trabaja para conseguir cosas provechosas, promoviendo en la medida de lo posible el progreso y los desarrollos tecnológicos que propician la abundancia. En cambio el negocio, que nace de las fuerzas del mercado, representa el punto de vista pecuniario que permite a los

empresarios apropiarse del excedente material, tendiendo a reforzar el régimen de escasez (Valdés, 1996: 77). En cuanto a la economía neoclásica, Veblen acepta las técnicas ortodoxas de análisis de la oferta, la demanda y los costes, pero rechaza frontalmente su filosofía normativa, su psicología racionalista, su metodología particularista y su visión mecanicista de la economía. Para él, la teoría económica pura tenía un nivel necesario pero insuficiente. Había que completarla con teorías económicas particulares de los sistemas evolutivos concretos (Valdés, 1996: 78).

Los trabajos de los seguidores de Veblen, a pesar de compartir sus ideas sobre el enfoque cultural de la economía y las críticas a los economistas neoclásicos, abordaron una enorme diversidad de temáticas constituyendo un grupo bastante dispar.

John Commons fue uno de los inspiradores del movimiento sindical americano de la época, postulando el capitalismo del bienestar. Transformó la economía institucional en un programa para la reforma económica y social, contribuyendo a propuestas legislativas en cuanto a regulaciones laborales, antitrust y sobre servicios públicos del Estado (Ekelund y Hébert, 1992: 501). En este sentido, a Commons se le asocia con las historias documentadas, los estudios sobre el mercado laboral, la regulación de las utilidades públicas, el papel del Estado y la evolución de las instituciones legales y los procesos de resolución de disputas.

A diferencia de Veblen, el cual era más escéptico, Commons creía acerca de la capacidad del Estado para elevar el bienestar general a través del cambio institucional (Ekelund y Hébert, 1992: 499).

Por su parte, John Clark intentó crear un tratado de economía social para su época criticando tanto la economía neoclásica como la psicología. Sus planteamientos se basaban en una nueva teoría de la organización social centrada en nuevos supuestos sobre la naturaleza del ser humano y sobre la naturaleza del sistema económico, prestando mucha atención a las cuestiones de carácter ético. Según Clark, la economía ortodoxa no considera los valores sociales. En cambio, este autor plantea la importancia de los mismos distinguiendo entre la valoración social y la del mercado; así como la eficiencia comercial o empresarial (eficiencia para producir beneficios económicos) de la eficiencia social (eficiencia del sistema económico para producir valores sociales o humanos que contribuyen al bienestar de la comunidad). En la mayoría de los casos, ambos valores no coinciden, representando un elevado coste social. Esta discrepancia entre el componente económico y el social le condujo a postular la necesidad de una planificación liberal de la economía (Gruchy, 1972: 57).

Con diferencia a Veblen, Clark pensaba que bajo un estricto control social existía la posibilidad de que el sistema económico capitalista sirviera al bienestar de la economía. Creía en la posible armonía entre los negocios y la eficiencia social. En general, fue mucho más claro y enérgico en trabajar las áreas relativas a la economía social que el resto de *institucionalistas de la primera generación*.

Por último, Wesley Mitchell tomó otra dirección institucionalista. Mitchell dio a la economía en general, y a la economía institucionalista en particular, un fundamento estadístico, siendo considerado por ello como uno de los precursores de la econometría. Así pues, se le asocia con el uso de los métodos cuantitativos y las investigaciones detalladas y meticulosas

sobre los ciclos económicos, fundando en el año 1920 el National Bureau of Economic Research (NBER), organismo dedicado a la investigación económica que aún sigue funcionando en la actualidad⁶. Mitchell analiza los auges y depresiones desde el siglo XIX hasta el pánico monetario de 1907, utilizando magistralmente datos reconstruidos sobre cotización de bonos, producciones, salarios, precios de mercancías, stock monetario y velocidad monetaria. Los estudios sobre contabilidad del Producto Nacional Bruto (PNB) y los análisis del ciclo económico, el crecimiento, la política antitrust y la organización industrial podían en lo sucesivo ir acompañados de referencias empíricas. Así pues, Mitchell instauró un programa para la recogida y utilización de datos empíricos que, junto con el subsiguiente análisis matemático y estadístico, ha conferido a una gran parte de la economía moderna su carácter particular (Ekelund y Hébert, 1992: 499).

Mitchell con sus planteamientos también se alejó de Veblen, ya que éste último se había opuesto al instrumental matemático de análisis. De todas formas, cabe decir que mientras que Veblen intentó establecer las bases culturales de las instituciones y del cambio cultural, Mitchell intentó objetivar las instituciones pecuniarias y las fluctuaciones de los negocios y de la economía, a partir de programas de recogida y tratamiento estadístico de datos con la finalidad de estudiar y prever las tendencias y evolución futura de las empresas y de la economía. En este sentido, el trabajo de Mitchell constituyó una ampliación del de Veblen, a pesar de que nuevamente se distanció de los orígenes institucionalistas.

En cuanto a la escuela británica, uno de los exponentes más importantes fue John Hobson, economista profundamente preocupado por los aspectos éticos del comportamiento económico.

Su aportación más importante fue la teoría del subconsumo, o del exceso de ahorro, que afirmaba que dicho exceso resultaba indeseable porque conducía a una contracción de la demanda, originando entre otras consecuencias perversas, las tendencias imperialistas de la necesidad de las metrópolis de librarse de sus excedentes. Estaba convencido de que las relaciones económicas existentes en su época no habían producido el bienestar y que las razones principales debían buscarse en el dominio de la distribución del ingreso. En este sentido, de igual modo que los institucionalistas americanos pero desde la perspectiva europea, Hobson demostró estar preocupado también por los problemas sociales de su época teniendo una necesidad crítica de reformar la sociedad de su tiempo (Seligman, 1967: 273, 284).

Así pues, la economía institucional tomó varios caminos divergentes después de Veblen. Entre ellos, Commons transformó la economía institucional en un programa para la reforma social, principalmente legislativa. Clark intentó aproximarse a la cara más social de la economía, mientras que Mitchell le añadió un componente cuantitativo y estadístico. Por su parte, Hobson indagó en los aspectos éticos del comportamiento económico. No obstante, se puede afirmar que en términos generales, la *primera generación de institucionalistas* compartió el interés por el análisis de las instituciones, su evolución y el cambio institucional, así como la preocupación por el estudio de los problemas sociales y económicos desde una perspectiva crítica y con vistas a una propuesta de reforma social.

2.2. Los neoinstitucionalistas

De los denominados por Gruchy *neoinstitucionalistas* forman parte entre otros, Clarence Ayres, Gunnar Myrdal y John Galbraith⁷. Estos tres economistas se orientan también hacia la política, centrándose en la problemática del capitalismo dirigido. Para ellos, el avance de la economía hace posible pensar en una planificación eficaz, considerando además el problema de los valores. Creen que aquéllo que guía la economía no son los precios del mercado, sino el sistema de valores de la cultura (Valdés, 1996: 69).

Clarence Ayres fue el institucionalista más próximo a las concepciones teóricas de Veblen. Ayres logró fundir con éxito la perspectiva de Veblen con la filosofía pragmática de William James y de John Dewey⁸, recuperando los intereses teóricos del institucionalismo original aunque con algunas diferencias importantes. En este sentido, Ayres era un determinista tecnológico. Hizo de la economía institucional un estudio de la tecnología y del cambio tecnológico. Para él, la tecnología era el principal determinante del comportamiento humano y de la estructura social. A diferencia de Veblen, no repudiaba totalmente el valor del mercado aunque argumentaba que los precios y los mercados eran menos importantes que la tecnología y las instituciones (Ekelund y Hébert, 1992: 500).

En términos de política económica, defendió las reformas sociales en la línea de Commons, dando apoyo a una planificación económica regulada para controlar los excesos del capitalismo. Según Ayres, el economista como científico social no podía evitar el interés humano por los valores y, por tanto, por la ética (Seligman, 1967: 294).

Por su parte, Galbraith es uno de los críticos sociales más conocidos de la escena americana. A pesar de que no se ubica estrictamente dentro del campo institucionalista, conserva lo suficiente de su espíritu como para continuar la lucha por una economía humanista. Su pensamiento incluye elementos de muchos autores de esa tradición, especialmente Veblen, del que adopta el enfoque institucional para el planteamiento de una teoría del proceso de desarrollo del capitalismo moderno (Ekelund y Hébert, 1992: 501).

Galbraith analiza la forma en que la economía estadounidense evoluciona a partir de la segunda guerra mundial, haciendo especial énfasis en la capacidad del sistema económico para generar y mantener la calidad de vida de la sociedad norteamericana (Gruchy, 1972: 133). No obstante, a pesar de la amplitud de su obra, Galbraith se interesó especialmente por el estudio de la concentración oligopolística como estímulo de la innovación tecnológica, afirmando que el oligopolio desarrolla sus propias restricciones y que éstas no nacen de la competencia, sino de los consumidores. En este sentido, el poder económico crea su compensación; los grandes vendedores se ven acompañados por fuertes compradores (Seligman, 1967: 308). Asimismo, este autor analiza en profundidad los desequilibrios sociales, afirmando que la generación de riqueza sin control, la “opulencia indecorosa” en el contexto de la sociedad capitalista no siempre origina mejoras sociales para la mayor parte de la población, al contrario, en la mayoría de los casos ocasiona los desequilibrios sociales, no sólo en el contexto de la sociedad capitalista, sino también en las economías subdesarrolladas.

Por último, Gunnar Myrdal, conocido fundamentalmente por su trabajo pionero en la teoría del dinero y las fluctuaciones económicas, así como por el análisis de la interdependencia entre los fenómenos económicos, sociales e institucionales⁹, ha destacado de igual modo que lo hicieron los *primeros institucionalistas*, por su implicación en las reformas sociales, políticas y económicas, sobre todo en “países del tercer mundo” y considerando el problema de la pobreza. En este sentido, Myrdal se mostró escéptico respecto a la posibilidad de aplicar el análisis económico convencional en los países “subdesarrollados”. Según él, en estas sociedades no se puede aislar el análisis económico del análisis social y político.

Myrdal (1964) se aproximó al estudio del (sub)desarrollo y de los desequilibrios económicos mediante el principio de *causalidad circular acumulativa*¹⁰ que plantea que el libre funcionamiento del mercado alimenta un proceso que tiende a favorecer a aquellas regiones inicialmente bien dotadas y a perjudicar a aquéllas situadas en niveles inferiores de desarrollo, ampliándose además las disparidades entre ambas regiones con el paso del tiempo. Mientras que en las regiones ricas se produce un círculo virtuoso, en las pobres se da un círculo vicioso, originando el “círculo vicioso de la pobreza”, donde los países pobres se vuelven aún más pobres¹¹. Según Myrdal, la manera de contrarrestar esta tendencia es a través de la intervención reguladora o redistributiva del Estado, transfiriendo recursos compensatorios de zonas desarrolladas a zonas subdesarrolladas, con el propósito de reducir la brecha entre países ricos y pobres. Cabe decir que el principio de *causalidad circular acumulativa* es considerado por algunos autores (Kapp, 1967) como uno de los pilares básicos del enfoque institucional.

Como se ha mostrado anteriormente, los autores *neoinstitucionalistas* también se preocuparon de igual modo que los *primeros institucionalistas* por conseguir mejoras sociales, aunque en este caso en referencia a problemas diferentes correspondientes obviamente a distintas épocas, como por ejemplo el desarrollo económico en el sentido del progreso regular y del bienestar creciente, así como los desequilibrios económicos y sociales, concretamente la pobreza de las zonas menos desarrolladas.

2.3. La nueva economía institucional

La tercera vertiente dentro de la escuela de la economía institucional abarca gran variedad de corrientes que rastrean distintas ramas de la economía entre las cuales destacan como más relevantes la *economía del derecho* que analiza los costes de transacción y los derechos de propiedad y la *nueva historia económica* que contempla la historia como un proceso de evolución de las instituciones¹². Como autores más representativos destacan Oliver Williamson y Douglass North, pertenecientes respectivamente a estas escuelas. A continuación se desarrolla brevemente el primero y más en profundidad el segundo, dada la relevancia que los planteamientos de North suponen para el estudio de la creación de empresas.

Cabe decir que ambos autores se distancian bastante de los planteamientos de sus antecesores, hasta el punto de que se ha llegado a considerar que el *nuevo institucionalismo* no es institucional, al no compartir los pilares básicos de la teoría económica institucional (Kapp, 1967; Klein, 1989; Dugger, 1990; Rutherford, 2001).

Oliver Williamson, en la línea de Coase (1937) y desde el campo de la economía de las organizaciones habla de la teoría de los costes de transacción¹³. Esta teoría adopta la transacción (entendida como la cesión de determinados derechos de uso de un bien o de un servicio de un individuo a otro) como unidad de análisis y plantea que las transacciones pueden producirse a través del mercado o dentro de la propia empresa, dependiendo de la combinación específica de factores humanos y factores del entorno. A su vez, estas transacciones implicarán unos costes determinados, relativos tanto a la especificación del intercambio, como a los costes de hacer cumplir los acuerdos efectuados.

Una de las principales contribuciones de Williamson (1981a, 1981b y 1985) fue señalar que cualquier problema que sea formulado en términos contractuales puede ser estudiado utilizando el concepto de costes de transacción. Aunque Williamson puso el énfasis en el análisis de las estructuras organizacionales, los costes de transacción se han utilizado en una gran diversidad de áreas. En este sentido, el mismo Williamson aplica el enfoque del coste de transacción al estudio de distintas instituciones económicas, explorando sus implicaciones en las reglamentaciones y las políticas gubernamentales. En su análisis institucional, integra la economía con la teoría de la organización y el derecho contractual.

Por su parte, North¹⁴ examina la naturaleza de las instituciones y las consecuencias del cambio institucional en el desempeño económico y social. Intenta analizar las causas del cambio social y estudiar el desarrollo económico con la finalidad de poder controlar mejor el destino de la humanidad¹⁵. En términos generales, este autor quiere elaborar una teoría completa del cambio institucional para comprender el desempeño diferencial de las economías a lo largo del tiempo, dando mucha importancia a la cultura e historia de los distintos países o regiones.

North (1993a: 13) plantea que “las instituciones son las reglas de juego en una sociedad o, expresado más formalmente, las instituciones serían las limitaciones ideadas por las personas que dan forma a la interacción humana”. Éstas reducen la incertidumbre y proporcionan una estructura a la vida diaria. Las instituciones, son pues los determinantes fundamentales del desempeño económico en el largo plazo. North distingue entre instituciones formales e informales y analiza el modo en que éstas se aplican y evolucionan. Las instituciones formales comprenden las leyes, los reglamentos y los procedimientos gubernamentales, mientras que las informales incluyen las ideas, las creencias, las actitudes y los valores de las personas, o sea la cultura de una sociedad determinada. Utiliza un marco analítico que “es una modificación de la teoría neoclásica, conservando el supuesto básico de escasez, y por consiguiente de la competencia, al igual que las herramientas analíticas de la teoría microeconómica. Pero a su vez añade la dimensión del tiempo” (North, 1993b: 2). De hecho, North parte de una teoría de la conducta humana combinada con una teoría de los costes de transacción. Combinando ambas teorías intenta explicar por qué existen las instituciones, cómo evolucionan, y qué papel desempeñan en el funcionamiento de las sociedades. Además, si se agrega una teoría de la producción, se podrá analizar la función de las instituciones en el desempeño de las economías¹⁶ (North, 1993a: 43).

Para North (1993a: 100), el cambio institucional consistirá en ajustes marginales al conjunto de limitaciones formales e informales que constituyen el marco institucional. La estabilidad general de una estructura institucional permitirá el intercambio complejo a través

del tiempo y del espacio, en el sentido de que, una vez las normas formales e informales han pasado a formar parte de la conducta habitual, las personas automatizarán los intercambios sin tener que pensar o medir cuáles son los términos y características de cada tipo concreto de intercambio. Así pues, “la interacción entre instituciones y organizaciones dará forma a la evolución institucional de una economía. Mientras que las instituciones son las reglas del juego, las organizaciones y sus empresarios¹⁷ son los jugadores” (North, 1993b: 3).

Las organizaciones u organismos estarán constituidos “por grupos de individuos unidos por un propósito común con el fin de lograr ciertos objetivos. Entre éstas, se incluyen las políticas (por ejemplo, los partidos políticos, el senado, entes reguladores, etc.), las económicas (por ejemplo: empresas, sindicatos, ONGs, etc.), las sociales (por ejemplo: iglesias, clubes, asociaciones deportivas) y las educativas (por ejemplo: escuelas, universidades, etc.)” (North, 1993b: 3). De esta manera, las organizaciones y sus empresarios participan, entre otras, en actividades políticas, económicas, sociales y educativas, siendo estos agentes los que dirigen el cambio institucional.

Cabe clarificar, que aunque los empresarios tienen un papel importante como catalizadores del cambio institucional, tanto las reglas formales e informales como la aplicación o implementación de las mismas condicionan en gran medida su actuación. Dicha estructura institucional determina el tipo y las características específicas de las organizaciones, mientras que los empresarios de estas organizaciones inducen, guían y dirigen el cambio institucional.

Así pues, la teoría planteada por North pretende explicar no sólo cómo las instituciones y el cambio institucional afectan al desarrollo económico y social, sino que el análisis del cambio económico se basa en un triple eje: creencias-instituciones-economía, ya que para saber cómo funciona una economía, es necesario conocer los factores políticos, sociales y culturales que establecen su dinámica institucional, y para ello hay que estudiar los sistemas de creencias y de toma de decisiones (North, 2005). Según él, una teoría del cambio económico conlleva relacionar una teoría demográfica, una teoría del conocimiento y una teoría del cambio institucional, aunque es sus últimas publicaciones (North, 2000, 2005; North et al., 2000; Mantzavinos, et al., 2001) se centra en desarrollar éste tercer aspecto.

En resumen, y según Eggertsson (1990: 18), los rasgos comunes más destacados de los *nuevos institucionalistas* son los siguientes:

- (a) Se intenta modelizar de forma explícita las restricciones definidas por las reglas y contratos que rigen el intercambio y la estructura idealizada de los derechos de propiedad.
- (b) Se relajan las hipótesis neoclásicas de información completa e intercambio sin costes, otorgando a los costes de transacción un papel fundamental.
- (c) Se flexibiliza la hipótesis común de que los bienes que tiene valor poseen sólo dos dimensiones (precio y cantidad), analizando las consecuencias que tienen las variaciones cualitativas de los bienes y los servicios para los resultados económicos y la organización económica.

3. PRINCIPIOS BÁSICOS DE LA TEORÍA ECONÓMICA INSTITUCIONAL

Como ya se comentó anteriormente, la economía institucional no se caracteriza ni mucho menos por la homogeneidad teórica de las aportaciones de sus autores. No obstante, a pesar de las diferencias existentes entre las distintas corrientes institucionales, a continuación se presentan brevemente los principios básicos de la teoría económica institucional¹⁸: (1) el enfoque cultural de la economía; (2) la crítica a la economía neoclásica.

(1) El enfoque cultural de la economía:

La teoría económica institucional considera que los procesos económicos están insertados en un entorno social muy complejo. La economía está en interacción continua y dinámica con un sistema socio-cultural y político más amplio, no siendo posible distinguir entre procesos económicos y procesos sociales. Los institucionalistas plantean un enfoque histórico y cultural de la economía. Desde esta perspectiva el sistema económico de un país, región o territorio determinado, a pesar de que tiene muchos elementos en común con otros sistemas económicos, es un producto histórico-cultural único y en evolución permanente (Dugger, 1990). En este sentido, Sturgeon (2002) plantea que el concepto de cultura es una parte integral del análisis económico. No es posible separar los fenómenos económicos de los sociales, siendo necesario analizarlos de forma conjunta e integrada.

A grandes rasgos, el enfoque institucional plantea que la sociedad contemporánea es un complejo de instituciones o formas habituales para organizar y regular la conducta de los individuos. En cierto modo, el desarrollo de las instituciones es un proceso competitivo, y su resultado determina qué formas de conducta son aceptadas y aprobadas por la comunidad. En un momento dado, la conducta de los individuos o grupos se desarrolla dentro de unos límites establecidos por la costumbre o por la ley (Homan, 1971: 536). Así pues, no sólo las instituciones económicas, sino también las instituciones sociales y políticas tienen importancia en la determinación del comportamiento de las personas y en el desempeño económico.

(2) Crítica a la economía neoclásica:

La teoría económica institucional representa un cambio de paradigma del concepto estático y de equilibrio de la economía neoclásica al concepto dinámico de proceso y evolución. Según Homan (1971: 536) la cuestión central de la economía neoclásica por determinar las condiciones del equilibrio económico, descansa sobre una insostenible analogía con la ciencia física e implica una idea estática de la organización económica, en desacuerdo con el proceso real de desarrollo. Mientras que la economía ortodoxa plantea que los individuos son perfectamente racionales, basándose en los supuestos neoclásicos de transparencia perfecta (se dispone de toda la información necesaria para decidir) y de racionalidad perfecta (no existen limitaciones en la capacidad de cálculo para la toma de decisiones), la teoría económica institucional considera que los individuos tienen racionalidad limitada, caracterizada por la incertidumbre y la falta de información en el proceso dinámico de relaciones humanas. Según los institucionalistas, el comportamiento de las personas está condicionado en gran medida por el entorno institucional. Dicho entorno institucional establece la estructura en la cual se desarrolla la interacción humana, ejerciendo influencia sobre la toma de decisiones de las personas, limitando o guiando las alternativas seleccionadas.

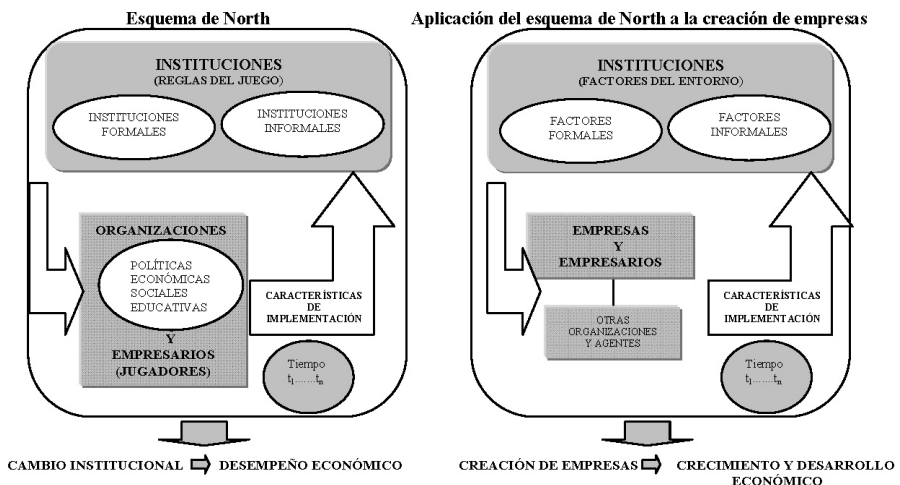
Así pues, los institucionalistas piensan que, aunque el concepto de equilibrio y el método marginal pueden ser útiles para algunos propósitos subordinados de análisis, las explicaciones del fenómeno económico son posibles únicamente con referencia a la naturaleza y a la fuerza efectiva de las instituciones sociales.

4. CONCLUSIONES: APLICACIÓN DEL ENFOQUE INSTITUCIONAL DE NORTH EN EL ÁMBITO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS

Después de haber revisado los aspectos más relevantes de la teoría económica institucional, la Figura 1. muestra sintéticamente la aplicación del enfoque institucional de North para determinar los factores del entorno que condicionan la creación de empresas, siguiendo los planteamientos de este autor sobre las instituciones formales e informales, las organizaciones, así como el modo en que éstas implementan las mismas.

Como ya se pudo ver en Díaz, Urbano y Hernández (2005), North nos proporciona un marco general para entender y tratar las relaciones humanas, más concretamente, este autor plantea la interacción entre instituciones (“reglas del juego”) y organizaciones (“jugadores”) resultando de la misma la evolución y el cambio institucional e influyendo consecuentemente en el desempeño económico a largo plazo. En este sentido, en el presente trabajo, las instituciones corresponden a los factores formales e informales condicionantes de la creación de empresas y las organizaciones que tendrán mayor interés serán las empresas y los empresarios que las dirigen, especialmente los empresarios que las crearon, influyendo en el crecimiento y desarrollo económico de un país o región. También serán relevantes otras organizaciones y sus agentes relacionados directa o indirectamente con la creación de empresas, tales como los organismos de asistencia al nuevo empresario, entre los que se incluyen administraciones o asociaciones de empresarios, sindicatos, patronales, universidades, etc.

Figura 1. Aplicación de los planteamientos de North sobre las instituciones y organizaciones para el análisis de los factores del entorno que condicionan la creación de empresas



Fuente: Elaboración propia

Así pues, tal como se observa en la Figura anterior, el empresario como agente responsable y catalizador de la creación de empresas estará condicionado por los factores del entorno, tanto formales como informales, y será el encargado de implementar las normativas y reglamentaciones relacionadas con la actividad emprendedora, así como las normas informales fruto de su aprendizaje y del proceso de socialización, contando además con la incidencia de las otras organizaciones políticas, económicas, sociales y educativas.

NOTAS

¹ En el informe del 2001 encontramos una relación directa con la teoría económica institucional al poner como ejemplo de instituciones formales ineficientes que desaniman la iniciativa empresarial, los reglamentos que regulan la creación de nuevas empresas y más concretamente las referencias al elevado coste de constitución y al gran número de trámites necesarios para crear una empresa. Mientras tanto el Informe de 2002, plantea la eficacia de las instituciones y la importancia de las reglas formales e informales para el desarrollo económico sostenible. También en el informe del año 1997 ya se trató el papel del Estado como organización política fundamental para el desempeño económico.

² Algunos autores, como Parada (2001), se refieren a la “vieja” escuela institucional como la “original”, siguiendo la denominación anglosajona “Original Institutional Economics” en lugar de “Old Institutional Economics”.

³ Cabe destacar que según Rutherford (2001: 173) el término “economía institucional” fue utilizado por primera vez por Walton Hamilton en un trabajo presentado en la “American Economic Association Conference” en el año 1919.

⁴ Cronológicamente la primera generación de autores institucionalistas se sitúa entre finales del siglo XIX y la segunda guerra mundial, los *neoinstitucionalistas* después de 1945 y los *nuevos institucionalistas* a partir de la década de los 80s.

⁵ Cabe decir, que entre los denominados *institucionalistas de la primera generación* se encuentran también varios autores que no se desarrollarán en la presente investigación. Es el caso de Walton Hamilton, Gardiner Means, Rexford Tugwell, Mordecai Ezequiel, Walter Stewart, etc. como representantes de la corriente americana, y de Richard Tawney y G.D.H. Cole de la corriente británica. Para más información ver Gruchy (1972) y Rutherford (2000a, 2000b).

⁶ Para más información sobre este organismo consultar en la web: (<http://www.nber.org>).

⁷ Entre los *neoinstitucionalistas* también se encuentran otros autores que no se tratarán en el presente trabajo como es el caso de Robert Hoxie, Adolph Lowe, Gerhard Colm, François Perroux. Para más información ver Gruchy (1972), Rutherford (2000a, 2000b).

⁸ Recordar y destacar la importancia que tuvo para el movimiento institucionalista tanto la doctrina del pragmatismo de William James como la filosofía instrumentalista de John Dewey. A grandes rasgos, la corriente filosófica del pragmatismo desarrollada en el siglo XIX por William James, Charles Peirce y John Dewey (como exponentes más relevantes) pretende unificar la teoría y la práctica estableciendo una correspondencia entre lo que se piensa (teorías filosóficas) y lo que se hace (“praxis factual”). Concretamente William James, como fundador del pragmatismo, plantea la teoría *cash-value* de las ideas, en la cual “un pensamiento sólo tiene un valor efectivo si repercute en una acción”. De esta manera se produce la “instrumentalización de nuestras ideas que valen tanto en cuanto son medio o herramienta para resolver problemas en el ámbito de la acción”. Por su parte John Dewey denomina al pragmatismo *Instrumentalismo* referido a una teoría del proceso del conocimiento, concebida inicialmente en términos de biología y psicología, pero que intenta aplicar luego al ámbito de los problemas sociales, principalmente educativos. En este sentido, “el pensamiento es sólo un instrumento para resolver problemas” y se pretende conseguir “el compromiso entre ideas y hechos, sin ser éstos válidos por separado”. Para más información sobre el tema consultar: Popkin y Stroll (1975) y Copleston (1967). En consecuencia, una de las diversas repercusiones fundamentales que tuvo el pragmatismo (o instrumentalismo) en la teoría económica institucional fue la implicación y el compromiso social de buena parte de los autores institucionalistas (reformas sociales, políticas, legislativas, etc.). En otras palabras, los autores institucionalistas no sólo teorizaron, sino que se implicaron en los problemas sociales y económicos de la época con la intención de colaborar en su resolución.

⁹ Trabajos por los cuales, este economista sueco recibió el Premio Nobel de Economía en 1974, compartido con F.A. Von Hayeck.

¹⁰ En términos generales, el principio de causalidad circular acumulativa de Myrdal dice que “la variación de un factor relevante de un sistema da origen a un movimiento en una determinada dirección con una intensidad que depende del impulso inicial”.

¹¹ Myrdal (1964) planteaba que, en el proceso de causalidad circular acumulativa las regiones desarrolladas tienden a serlo porque el crecimiento de sus productividades eleva los sueldos y salarios; estos aumentos incrementan la demanda la que a su vez incentivan la mejora de las productividades, y así sucesivamente. En el caso de las regiones pobres ocurre exactamente lo contrario.

¹² Además de la economía del derecho - Law and Economics (Ronald Coase, Oliver Williamson, Armen Alchian, Harold Demsetz y Richard Posner) y la *nueva historia económica* - New Economic History (Douglass North, Robert W. Fogel, y Robert M. Townsend), dentro de la denominada *nueva economía institucional* se incluyen también otras

escuelas económicas entre las que destacan: la *economía política constitucional* (James Buchanan, Tullock, Anthony Downs, William A. Niskanen) la *teoría del capital humano* (Theodore W. Schultz); el análisis económico que hace Gary S. Becker de las instituciones y funciones de la familia y el matrimonio; los autores de la *escuela austriaca* F. A. Von Hayek y Carl Menger que enfatizan la evolución espontánea de las instituciones como resultado del comportamiento adaptativo de los individuos; los neo-Schumpeterianos Nelson y Winter; y los autores de la teoría de juegos en el ámbito institucional como Shubik, y la evolución de las instituciones como Schotter. Para más información al respecto consultar Hodgson (1998), Rutherford (1995, 2001) y Martínez (2001).

¹³ Mientras que Williamson acredita a John Commons el concepto de “transacción” como unidad de análisis (Williamson, 2000), Ronald Coase es el primero que presta atención sobre los costes de transacción (Coase, 1937).

¹⁴ Para información más detallada sobre la obra de North consultar Díaz, Urbano y Hernández (2005: 2-12).

¹⁵ Palabras muy parecidas fueron pronunciadas por North en la conferencia titulada “The Process of Economic Change” celebrada el día 8 de Mayo de 2000, en el Deganat Autonomíc dels Registradors de la Propietat i Mercantils de Catalunya (Barcelona).

¹⁶ 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.

¹⁷ 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.

¹⁸ Cabe decir empero, que estos principios son aplicados por la *primera generación de institucionalistas* y por los *neoinstitucionalistas*, aunque sólo parcialmente por los *nuevos institucionalistas* como ya se vio en el apartado 2.3.

BIBLIOGRAFÍA

- ACS, Z.J. y AUDRETSCH, D.B. (1988): “Innovation in Large and Small Firms: An Empirical Analysis”. *The American Economic Review*, vol.78, núm.4, pp. 678-690.
- ACS, Z.J.; ARENIUS, P.; HAY, M.y MINNITI, M. (2004): “Global Entrepreneurship Monitor. 2004 Executive Report”. Babson College and London Business School.
- APONTE, M. (2002): Factores condicionantes de la creación de empresas en Puerto Rico: Un enfoque institucional. Tesis doctoral. Universidad Autónoma de Barcelona.
- BANCO MUNDIAL (1997): Informe sobre el desarrollo mundial 1997. Mundi-Prensa Libros, S.A. (<http://econ.worldbank.org/wdr/>).
- BANCO MUNDIAL (2001): Informe sobre el desarrollo mundial 2002. Mundi-Prensa Libros, S.A. (<http://econ.worldbank.org/wdr/>).
- BANCO MUNDIAL (2002): Informe sobre el desarrollo mundial 2003. Mundi-Prensa Libros, S.A. (<http://econ.worldbank.org/wdr/>).
- BANCO MUNDIAL (2005): Informe sobre el desarrollo mundial 2005. Mundi-Prensa Libros, S.A. (<http://econ.worldbank.org/wdr/>).
- BIRCH, D.L. (1979): *The Job Generation Process*, MIT Programme on Neighbourhood and Regional Change. Cambridge, Mass.
- BIRCH, D.L. (1987): *Job creation in America: How our smallest companies put the most people to work*. Free Press.
- BIRLEY, S. (1987): “New Ventures and Employment Growth”. *Journal of Business Venturing*, vol.2, núm.2.
- BLANKER, 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, 26-27 Noviembre).
- BRAUTIGAM, D. (1997): “Substituting for the State: Institutions and Industrial Development in Eastern Nigeria”. *World Development*, Vol.25, No. 7, pp.1063-1080.
- BROCKAUS, R.H. (1987): “Entrepreneurial Folklore”. *Journal of Small Business Management*, Vol. 25, No. 3, pp. 1-6
- BYGRAVE, W.D. y HOFER, CH.W. (1991): “Theorizing about entrepreneurship”. *Entrepreneurship, Theory and Practice*, Winter, pp. 13-22.
- COASE, R. H. (1937): “The Nature of the Firm”. *Economica*, 4 (16), pp.386-405.
- COMISIÓN EUROPEA (1999): “Sexto Informe periódico sobre la situación y la evolución socioeconómicas de las regiones de la Unión Europea”. Dirección General de Política Regional, (<http://www.europa.eu.int>).

- COPLESTON, F. (1967): A History of Philosophy. New York: Image Books.
- CUERVO, A. (2005): Individual and Environmental Determinants of Entrepreneurship. *International Entrepreneurship and Management Journal*, Vol. 1, Issue 1, pp. 293–311.
- DAVIDSSON, P. (2003): “The Domain of Entrepreneurship Research: Some Suggestions”. Working paper. Jönköping International Business School, 2003-02-13
- DÍAZ, C. (2003): La Creación de Empresas en Extremadura. Un Análisis Institucional. Tesis Doctoral. Universidad de Extremadura.
- DÍAZ, C.; URBANO, D. y HERNÁNDEZ, R. (2005): Teoría económica institucional y creación de empresas. *Investigaciones europeas de dirección y economía de la empresas*, vol. 11, nº3, pp. 209-230.
- DUBINI, P. (1989): “The Influence of Motivations and Environment on Business Start-ups: Some Hints for Public Policies”. *Journal of Business Venturing*, vol.4, núm.1, pp. 11-26.
- DUGGER, W. (1990): “The New Institutionalism: New But Not Institutionalism”. *Journal of Economic Issues*, vol. 24, núm. 2, pp. 423-431.
- DUGGER, W. M. (1995): “Douglass C.North's New Institutionalism”. *Journal of Economic Issues*, vol. 29, núm. 2, pp. 453-458.
- DRUCKER, P.F. (1984): “Our Entrepreneurial Economy”. *Harvard Business Review*, Enero-Febrero, pp. 59-64.
- DRUCKER, P.F. (1985): Innovation and Entrepreneurship. New York: Harper and Row.
- EKELUND, R. B. y HÉBERT, R. F. (1992): Historia de la teoría económica y de su método, McGraw-Hill: Madrid.
- EGGERTSSON, T. (1990): El comportamiento económico y las instituciones. Alianza Economía. Alianza Editorial: Madrid.
- FURUBOTN, E. y RICHTER, R. (1991): The New Institutional Economics: An Assessment, en “*The New Institutional Economics*”. University Press-College Station: Texas.
- GRUCHY, A. G. (1972): Contemporary Economic Thought: The Contribution of Neo-institutional Economics. The MacMillan Press Ltd: New York.
- GRUCHY, A.G. (1987): The Reconstruction of Economics: An Analysis of the Fundamentals of Institutional Economics. Greenwood Press: New York.
- HISRICH, R.D. y PETERS, M. (1989): *Entrepreneurship: Starting, developing and managing a new enterprise*, pp. 3-23, Boston, Richard D. Irwin, Inc.
- HISRICH, R.D. (1988): “Entrepreneurship past, present and future”. *Journal of Small Business Management*, October, pp. 1-4.
- HODGSON, G. (1998): “The Approach of Institutional Economics”. *Journal of Economic Literature*, vol.36, pp. 166-192.
- HODGSON, G. (2000): “La ubicuidad de los hábitos y las reglas”. *Revista de Economía Institucional*, núm.3, segundo semestre, pp. 11-43.
- HOMAN, P.T. (1971): “La escuela institucional”. En J.J. Spengler y W.R. Allen (eds.), El pensamiento económico de Aristóteles a Marshall, pp. 535-542. Tecnos: Madrid.
- HORDANAY, 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
- KAPP, K. (1967): “The Nature and Significance of Institutional Economics” en S. Warren, Institutional Economics, vol. 1.
- KENT, C.A. (1982): Entrepreneurship in Economic Development. En C.A. Kent, D.L. Sexton y K.H. Vesper, *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Cap. 12, pp. 237-256, Prentice-Hall, Inc. Englewood Cliffs, NJ.
- KIRCHHOFF, B.A. y PHILLIPS, B.D.(1988): “The Effect of Firm Formation and Growth on Job Creation in the United States”. *Journal of Business Venturing*, vol.3, núm.4, pp. 261-272.
- KIRCHHOFF, B.A. y PHILLIPS, B.D. (1992): “Research Applications of the Small Business Data Base of the U.S. Small Business Administration”. En D.L. Sexton y J.D. Kasarda (eds.), The State of the Art of Entrepreneurship, Cap.10, 243-267, Pws-Kent Publishing Company: Boston, Massachusetts.
- KLEIN, P.A. (1990): “Institutionalism as a School. A Reconsideration”. *Journal of Economic Issues*, vol.23, núm.2, pp. 381-388.

- 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. (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.
- 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.
- MARTÍNEZ, J. C. (2001): "La escuela del Institucionalismo Americano" en *La Economía de Mercado, virtudes e inconvenientes*. (<http://www.eumed.net/cursecon/1/instamer.htm>).
- MANTZAVINOS, C.; NORTH, D.C. y SHARIQ, S. (2001): "Learning Change and Economic Performance". Conference of the International Society for New Institutional Economics.
- MINNITI, M.; BYGRAVE, W. y AUTIO, E. (2005): "Global Entrepreneurship Monitor. 2005 Executive Report". Babson College and London Business School.
- MYRDAL, G. (1964): *Teoría Económica y Regiones Subdesarrolladas*. Fondo de Cultura Económica: Mexico. 2ª edición.
- 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.
- NORTH, D.C. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press: Cambridge.
- NORTH, D.C. (1993a): *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. Fondo de Cultura Económica, S.A: México.
- NORTH, D.C. (1993b): "Institutions and Credible Commitment". *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. vol.149, núm.1, pp. 11-23.
- NORTH, D. C. (2000): "La evolución histórica de las formas de gobierno". *Revista de Economía Institucional*, Nº 2, pp.133-148.
- NORTH, D. C. (2005): *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton. University Press.
- NORTH, D.C.; SUMMERHILL, W. y WEINGAST, B.R. (2000): "Order, Disorder and Economic Change: Latin America versus North America", B. Bueno de Mesquita y H. Root, eds., *Governing for Prosperity*, Yale University Press.
- PARADA, J.J. (2001): "Original Institutional Economics: A Theory for the 21st Century?". *Oeconomicus*, Fall, pp. 42-56.
- 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.
- POPKIN, R.H. Y A. STROLL (1975): *Philosophy Made Simple*. Made Simple Books: London.
- REYNOLDS, P.; HAY, M. y CAMP, S. (1999): "Global Entrepreneurship Monitor". 1999 Executive Report. GEM.
- REYNOLDS, P.; HAY, M.; BYGRAVE, W.; CAMP, S. y AUTIO, E. (2000): "Global Entrepreneurship Monitor". 2000 Executive Report. GEM.
- REYNOLDS, P.; AUTIO, E.; HAY, M.; BYGRAVE, W. y CAMP, S. (2001): "Global Entrepreneurship Monitor". 2001 Executive Report. GEM.
- REYNOLDS, P.; BYGRAVE, W.; AUTIO, E.; COX, L. y HAY, M. (2002): "Global Entrepreneurship Monitor". 2002 Executive Report. GEM.
- 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
- RUTHERFORD, M. (1995): "The Old and the New Institutionalism: Can Bridges Be Built?". *Journal of Economic Issues*, vol. 29, núm.2, pp. 443-451.
- RUTHERFORD, M. (2000a): "The prospects of Heterodox Economics: A Comment". *Journal of the History of Economic Thought*, vol.22, núm.2, pp. 185-188.
- RUTHERFORD, M. (2000b): "Understanding Institutional Economics: 1918-1929". *Journal of the History of Economic Thought*, vol.22, núm.3, pp. 277-308.

- RUTHERFORD, M. (2001): "Institutional Economics: Then and Now". *Journal of Economic Perspectives*, vol.15, núm.3, pp. 173-194.
- SCHUMPETER, J.A. (1983): *Diez grandes economistas: de Marx a Keynes*. Alianza Editorial: Madrid.
- SCHUMPETER, J.A. (1963): *Teoría del desenvolvimiento económico*, Fondo de Cultura Económica, México.
- SELIGMAN, B. B. (1967): *Principales corrientes de la ciencia económica moderna: El pensamiento económico después de 1870*. Oikos-Tau, S.A. Ediciones: Barcelona.
- SEXTON, D.L. (1986): "Role of Entrepreneurship in Economic Development". En R.D. Hisrich (ed.), *Entrepreneurship, Intrapreneurship, and Venture Capital*, Cap.2, pp. 27-39. Lexington Books: EEUU.
- 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, H.H. y HARMELIN, S. (1990): "Entrepreneurial management's need for a more chaotic theory". *Journal of Business Venturing*, No.5, pp. 1-14.
- STEVENSON, L. y LUNDSTRÖM, A. (2002): "Beyond the Rhetoric: Defining Entrepreneurship Policy and Its Best Practice Components". Volume 2 of the Entrepreneurship Policy for the Future Series. Swedish Foundation for Small Business Research. Stockholm.
- STOREY, D.J. (1982): *Entrepreneurship and the New Firm*. Croom Helm: London
- STOREY, D.J. (1994): *Understanding the Small Business Sector*. Routledge: London.
- STURGEON, J. (2002): *Institutionalism*. Unpublished document. University of Missouri, Kansas City.
- 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. (2006): *La creación de empresas en Catalunya. Organismos de apoyo y actitudes hacia la creación de empresas*. Colección de estudios CIDEM. Generalitat de Catalunya.
- VALDÉS, R. (1996): *Apuntes sobre la Teoría Institucional*. Documento no publicado. Departamento de Antropología Social y Cultural. UAB.
- VECIANA, J.M. (1999): "Creación de empresas como programa de investigación científica". *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol.8, núm.3, pp. 11-36.
- VECIANA, J.M.; APONTE, M. y URBANO, D. (2005): University students' attitudes towards entrepreneurship: A two countries comparison. *International Entrepreneurship and Management Journal*, vol.1, Issue 2, pp. 165-182.
- Wennekers, S. y Thurik, R. (1999): "Linking Entrepreneurship and Economic Growth". *Small Business Economics*, 13, pp. 27-55.
- 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.
- WHITE, S.B. y REYNOLDS, P.D. (1996): "Government Programs and High Growth New Firms". *Frontiers of Entrepreneurship Research 1996*. Babson College, (<http://www.babson.edu/entrep/fer/papers96>).
- WILLIAMSON, O. (1981a): "The Economies of Organizations: The transaction Cost Approach". *American Journal of Sociology*, 87, pp. 548-577.
- WILLIAMSON, O. (1981b): "Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations". *Journal of Law and Economics*, vol.22, núm.2, pp. 233-261.
- WILLIAMSON, O. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. The Free Press: New York.
- WILLIAMSON, O. (2000): "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead". *Journal of Economic Literature*, Vol.38, pp. 595-613.

La Revista *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa* recibió este artículo el 8 de febrero de 2007 y fue aceptado para su publicación el 7 de noviembre de 2007.