

TESIS DOCTORAL

**LA FUNCIÓN EMPRESARIAL EN ESPAÑA:
¿UN RECURSO ESCASO?**

JUAN MOSCOSO DEL PRADO HERNÁNDEZ

Septiembre 2006

Director: Emilio Ontiveros Baeza

Instituto Universitario de Administración de Empresas
(IADE)

Doctorado en Economía Financiera: Banca y Bolsa

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MADRID (UAM)

Tabla de contenidos

INTRODUCCIÓN.....	4
I. FUNCIÓN EMPRESARIAL	8
1.1. EL EMPRESARIO EN LA TEORÍA ECONÓMICA	8
<i>Los vacíos de la teoría económica neoclásica.....</i>	<i>9</i>
<i>Principales autores.....</i>	<i>12</i>
<i>Schumpeter</i>	<i>14</i>
<i>Economía industrial y nueva organización industrial.....</i>	<i>15</i>
<i>Teorías modernas de costes.....</i>	<i>19</i>
<i>Modelos basados en el tipo de información accesible.....</i>	<i>20</i>
<i>Modelos con costes de transacción – la empresa creadora de mercado.....</i>	<i>21</i>
<i>Modelos de inventarios.....</i>	<i>24</i>
<i>Teorías gerenciales y de la agencia.....</i>	<i>26</i>
<i>Últimas teorías.....</i>	<i>30</i>
<i>El caso de la empresa familiar</i>	<i>34</i>
<i>El caso de la empresa pública</i>	<i>36</i>
<i>El mercado de empresarios</i>	<i>38</i>
<i>Crecimiento de la empresa</i>	<i>40</i>
<i>El empresario ideal.....</i>	<i>40</i>
1.2. LA FUNCIÓN EMPRESARIAL: DEFINICIÓN.....	44
1.3. IMPORTANCIA ECONÓMICA Y SOCIAL DEL EMPRESARIO.....	49
<i>Emprender para ascender socialmente.....</i>	<i>51</i>
<i>Educación, religión e imagen social del empresario.....</i>	<i>53</i>
II. FACTORES QUE DETERMINAN LA EXISTENCIA Y ÉXITO DEL EMPRESARIO	56
2.1. CREANDO EMPRESAS	56
2.2. EL MARCO INSTITUCIONAL SEGÚN BAUMOL: FUNCIONES PRODUCTIVAS, IMPRODUCTIVAS Y DESTRUCTIVAS	58
2.3. ORDENAMIENTO ECONÓMICO Y DE LOS MERCADOS: EUROPA FRENTE A LOS ESTADOS UNIDOS	68
<i>El caso de las PYMEs</i>	<i>75</i>
2.4. RASGOS PERSONALES	78
<i>El rol del empresario y sus cualidades</i>	<i>78</i>
<i>Clasificaciones teóricas de rasgos y cualidades.....</i>	<i>80</i>
2.5. CAPACIDAD DIRECTIVA Y ORGANIZATIVA, Y FORMACIÓN PROFESIONAL	88
2.6. LA POLÍTICA DE FOMENTO EMPRESARIAL	90
<i>Objetivos y estrategia de actuación.....</i>	<i>92</i>
<i>Grupos de actuación.....</i>	<i>96</i>
<i>Áreas de actuación.....</i>	<i>96</i>
<i>Obstáculos para la puesta en marcha y desarrollo de una política de fomento empresarial.....</i>	<i>98</i>
2.7. LA MISIÓN DE LA POLÍTICA	99
III. FUNCIÓN EMPRESARIAL EN ESPAÑA.....	101
3.1. INTRODUCCIÓN.....	101
3.2. CARACTERÍSTICAS Y PROBLEMAS HISTÓRICOS	105
<i>La transición del Antiguo Régimen al régimen liberal: 1808-1875.....</i>	<i>107</i>
<i>La Restauración y el reinado de Alfonso XIII: atraso agrario y formación de una base industrial (1876-1931).....</i>	<i>118</i>
<i>La II República (1931-1936) y la Guerra Civil (1936-1939).....</i>	<i>128</i>
<i>La Dictadura de Franco: de la autarquía al fin de la industrialización (1939-1975).....</i>	<i>133</i>
<i>La transición democrática y la integración en la Unión Europea (1975-1996).....</i>	<i>141</i>
3.3. PRINCIPALES OBSTÁCULOS AL DESARROLLO DE LA FUNCIÓN EMPRESARIAL EN ESPAÑA.....	150
IV. LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN ESPAÑA.....	155
4.1. PANORAMA GENERAL	155
<i>Natalidad empresarial.....</i>	<i>155</i>

<i>Perfil del emprendedor</i>	159
<i>Condiciones del entorno</i>	165
4.2. ACTUACIONES PÚBLICAS EN MATERIA DE FOMENTO EMPRESARIAL	175
<i>Medidas de simplificación administrativa</i>	176
<i>Medidas para facilitar el acceso a la financiación</i>	178
<i>Medidas fiscales de apoyo a las PYMEs</i>	181
<i>Medidas de promoción de la I+D y la innovación</i>	182
<i>Medidas de fomento del espíritu empresarial</i>	183
<i>Valoración de las medidas adoptadas</i>	186
V. RECOMENDACIONES Y CONCLUSIONES	188
5.1. RECOMENDACIONES	188
5.2. CONCLUSIONES.....	193
VI. BIBLIOGRAFÍA	203
I. FUNCIÓN EMPRESARIAL	203
II. FACTORES QUE DETERMINAN LA EXISTENCIA Y ÉXITO DEL EMPRESARIO	208
III. FUNCIÓN EMPRESARIAL EN ESPAÑA	211
IV. LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN ESPAÑA	214
V. RECOMENDACIONES Y CONCLUSIONES.....	215

«Hay un refrán en nuestra España, a mi parecer muy verdadero, como todos lo son, por ser sentencias breves sacadas de la luenga y discreta experiencia; y el que yo digo dice: “Iglesia o mar o casa real”, como si más claramente dijera: “Quien quisiere valer y ser rico siga o la Iglesia o navegue, ejercitando el arte de la mercancía, o entre a servir a los reyes en sus casas”; porque dicen: “Más vale migaja de rey que merced de señor”. »

Miguel de Cervantes

Historia del cautivo, Capítulo XXXIX
Don Quijote de la Mancha (1605)

Introducción

La consideración de que los españoles, o España como ámbito, constituimos un colectivo o marco social, jurídico y económico en el que, por diferentes razones, se registran menos vocaciones de emprendedores que en otros entornos, como por ejemplo el norte de Europa, es tan antigua como el conocimiento y la percepción objetiva del retraso relativo en cuanto a niveles de desarrollo de nuestro país respecto al resto de Europa. Esta aseveración, la menor propensión a asumir riesgos empresariales y a desarrollar con todas sus consecuencias proyectos económicos, forma parte de la conciencia colectiva, si bien carece del apoyo y constatación científica que una cuestión de tanta trascendencia merece y exige.

Este trabajo se aproxima a esta cuestión desde una perspectiva económica analizando lo que se conoce como “función empresarial”. El enfoque elegido comprende elementos diversos del análisis económico, sin pasar por alto otros condicionantes de carácter sociológico, histórico o político que han ejercido en nuestro país una influencia notoria sobre tal cuestión. En este trabajo la combinación de un amplio examen económico –el propio de la teoría económica y el de la ciencia empresarial-, contextualizado en la realidad estructural y política española, da como resultado un enfoque completo. Desde este planteamiento, el objetivo del trabajo es indagar en los factores que determinan la función empresarial para analizar si esa hipotética menor propensión a emprender lo es tal.

La conclusión alcanzada es que esta menor propensión a emprender es un gran tópico que los españoles, u otros, hemos o han construido con la ayuda de juicios de valor e interpretaciones sesgadas de hechos históricos de carácter económico y empresarial, político o social. Esta afirmación exige razonar tal tesis. El trabajo concluye que no existe una menor propensión innata o estructural a emprender, aunque en largos periodos de tiempo ésta sí haya sido menor, o sus éxitos han sido inferiores a los obtenidos por emprendedores en otros países o ámbitos económicos de nuestro entorno. Por

esta razón a lo largo del trabajo se identifican los factores objetivos que así lo habrían determinado.

Partiendo de una definición determinada y concreta de empresario –la de la teoría económica partiendo del modelo neoclásico hasta las más modernas teorías microeconómicas y de la empresa-, y demarcando el papel institucional y económico que debe desempeñar como agente económico –la de los trabajos que sistematizan los elementos que condicionan la existencia del factor empresarial-, se revisan las razones que habrían provocado una menor propensión relativa respecto a nuestro entorno de vocaciones empresariales, una menor dimensión de la empresa española e incluso una mortalidad mayor de la empresa española frente al resto de países desarrollados. Un déficit de estas características, si es real, y a pesar del esfuerzo de homologación realizado por la economía española, constituiría todavía una importante barrera a la equiparación plena de la capacidad productiva y competitiva, y en consecuencia de los niveles de renta real.

Como método de investigación, se sistematizan los factores que han condicionado el desarrollo de la función empresarial en España, para averiguar si realmente España presenta un comportamiento distinto por factores propios endógenos, o si este déficit responde a razones objetivas por lo que, una vez superadas, se podría registrar una equiparación plena también en la asignación de este factor productivo tan esencial. Al ser así, la superación de esos obstáculos se puede conseguir mediante la aplicación de medidas de política económica, especialmente, pero no exclusivamente.

El capítulo I revisa los principales modelos y las aportaciones de los autores más relevantes realizados desde el ámbito de la teoría económica. Este acercamiento teórico es imprescindible para comprender cuales son las claves del comportamiento empresarial y los elementos de los que depende el éxito, existencia y pautas de los empresarios o emprendedores.

Tal y como se analiza a lo largo del capítulo I, la teoría económica neoclásica atribuye los diferentes niveles de desarrollo en distintos países a las diferencias en las dotaciones iniciales de los factores de producción –capital, trabajo y recursos naturales- que, a su vez, son función de distintos ritmos de crecimiento de la población y del ahorro y, en consecuencia, de la inversión y de la acumulación de capital, así como del uso de los recursos naturales disponibles, generalmente en condiciones de competencia perfecta en los mercados. Este acercamiento, no obstante, tiene limitaciones evidentes, y no es capaz de explicar las trayectorias seguidas por economías que, partiendo de situaciones similares o próximas, han consolidado realidades muy distintas. Una mayoría de autores estima que los distintos niveles de desarrollo dependen de otro tipo de variables o factores básicos como la calidad del factor empresarial. Este acercamiento cualitativo a la función empresarial es muy importante a la hora de explicar estos diferentes comportamientos, yendo más allá de lo que hace la teoría neoclásica ortodoxa.

A continuación el Capítulo II se centra en la revisión concreta de los factores que determinan la existencia y éxito del empresario, prestando una atención especial a la influencia que el ordenamiento institucional y los valores vigentes en cada momento histórico ejercen sobre la función empresarial, condicionando su orientación y, por tanto, su capacidad para influir de un modo u otro en la actividad económica de una sociedad. Como apunta Baumol (1993), las instituciones sociales vigentes en cada momento de tiempo y la importancia que en cada momento de tiempo se da a la actividad empresarial constituyen las principales claves de su desarrollo y orientación. Partiendo de la premisa de que los empresarios son un agente fundamental, el principal a la hora de determinar niveles de desarrollo y riqueza, el análisis de esas instituciones sociales también es necesario para concluir qué factores pueden contribuir a la existencia de un empresariado con las condiciones más positivas. Baumol concluye que no existe la benevolencia de los empresarios sino una actividad condicionada por las reglas del juego que persigue lucrarse y obtener las recompensas que puede extraer de la sociedad, hasta el punto de que el contexto en el que desarrollan su actividad las empresas determina que existan tres tipos de funciones empresariales, que pueden ser productivas, improductivas y destructivas.

En este capítulo II se revisan también, desde una perspectiva teórica, las cualidades que, insertas en un empresario, generan una mayor probabilidad de éxito para sus proyectos e incluso un crecimiento y desarrollo potencial mayor para su país respecto al resto. Estos rasgos de los que depende su propensión a asumir riesgos y a desarrollar proyectos empresariales, y el éxito de sus iniciativas, dependen de muchos factores y están determinados por condicionantes de tipo cultural, educativo, moral y social. Esos factores están también condicionados por el ordenamiento jurídico y legal, la estructura económica, el funcionamiento de los mercados y el grado de libertad de los mismos, el nivel de competencia, la situación relativa de diferentes grupos profesionales, la formación, y el reconocimiento de determinadas carreras profesionales.

El capítulo III revisa el camino recorrido por la función empresarial y por los principales emprendedores en nuestro país desde la revolución industrial. En cada fase de la historia de nuestro país la función empresarial ha venido determinada y condicionada por la estructura productiva del momento, por la de la demanda de productos, y por las exigencias o imposiciones culturales de la sociedad de ese tiempo, y no por los parámetros más compatibles con un mayor progreso y crecimiento económico. El rol que desempeña el empresario a la hora de fomentar el desarrollo y crecimiento de una sociedad ha sido siempre destacado desde el análisis histórico. Las razones por las que unas naciones, sociedades o economías asignan recursos mejor que otras, más eficientemente, son numerosas. Microeconómicamente, el empresario es el agente del que depende la creación y desarrollo de empresas y, aunque la teoría económica no siempre lo diga explícitamente, es evidente que existe una conexión directa entre la calidad del empresario y las probabilidades de supervivencia y éxito de su proyecto o empresa. La historia económica siempre ha relacionado la trayectoria de las empresas con la personalidad de sus promotores, y lo mismo ha hecho la sociología. Una primera explicación puede deducirse desde el análisis económico neoclásico tradicional, no en vano la consecución de eficiencia en la asignación

de recursos es un proceso difícil y costoso que exige superar las dificultades que se derivan de la existencia de obstáculos a la obtención y uso de información, e incluso las que son consecuencia de la existencia de determinadas actitudes o comportamientos. La revisión histórica de la función empresarial en España de este capítulo III profundiza en las causas que han provocado que el dinamismo empresarial en España haya sido menor que en el resto de los países de su entorno, básicamente debido a una conjunción de factores ligados al entorno político, económico y social.

El capítulo IV analiza con detalle la realidad última del fenómeno emprendedor en España, en la Unión Europea (UE) y también en comparación con los Estados Unidos (EE.UU.). En este capítulo se utilizan los datos ofrecidos por el estudio *Global Entrepreneurship Monitor*, el GEM, la Comisión Europea y muchos otros. También se revisan las últimas y principales actuaciones públicas en materia de fomento empresarial y se valora críticamente su diseño y orientación, sus efectos y resultados. La revisión de esta realidad, de los obstáculos existentes para la creación de empresas en nuestro país, y otras cuestiones permiten alcanzar conclusiones acerca del estado de la cuestión, de su evolución más reciente, de las intervenciones a favor de la creación de empresas, de su consolidación y, en general, de la promoción del espíritu empresarial.

Finalmente, el trabajo concluye con el capítulo V de conclusiones, a partir de nuevo de la premisa de que el espíritu empresarial es crucial para estimular la productividad y mejorar la competitividad de las empresas. En esta apartado se concluye de nuevo que la llegada de nuevas empresas innovadoras estimula a las ya existentes a mejorar su organización, producción y servicios, con lo que aumenta la competencia y aumenta la competitividad de la economía en general, se crea renta y se crea empleo, aunque los españoles siguen prefiriendo trabajar por cuenta ajena antes que emprender una aventura empresarial.

I. Función empresarial

1.1. El empresario en la teoría económica

1.2. La función empresarial: definición

1.3. Importancia económica y social del empresario

1.1. El empresario en la teoría económica

La teoría económica ha necesitado tiempo para alcanzar una definición clara y cerrada de lo que es un empresario, o del concepto de función empresarial, si es que lo ha llegado a hacer, tal y como reconoce Casson (1982). Desde que Say (1803) popularizó el término emprendedor (*entrepreneur*¹ en la versión original, frente a la de employer, merchant o adventurer), utilizado por primera vez por Cantillon (1755), su definición fundamental ha sido de dos tipos. La primera, la funcional, define al empresario o emprendedor como aquél que emprende o realiza lo propio de un empresario. Simplemente especifica una función y califica como empresario al que la realiza. La definición indicativa, por el contrario, describe algo que realiza el emprendedor y que lo distingue de los demás, las actividades propias que implica tal actividad. Frente a la abstracción de la definición funcional, la indicativa se ajusta más directamente a la realidad, puesto que permite matizar y describir su consideración legal, las relaciones contractuales que lo caracterizan, su posición en la sociedad o su misión productiva.

James Stuart Mill (1848) generalizó el uso del término emprendedor (*entrepreneur*), si bien la eclosión de la economía neoclásica, con sus ideales tan simplificadoros, acotó el concepto en exceso, privándolo de su verdadera dimensión dinámica -sin duda la principal- y limitando el alcance del tipo de definición elegido por la ciencia económica. Desde entonces la teoría económica ha asumido la definición funcional frente a la indicativa, más propia de los historiadores de la economía. No en vano, como recurso escaso, y a la hora de analizar su asignación y los motivos que lo hacen valioso desde una perspectiva teórica, lo relevante es estudiar su uso, su función. Ello no es óbice, como subraya Casson (1982), para intentar integrar esta visión con la indicativa, que está más preocupada en delimitar una serie de episodios históricos desde una perspectiva más descriptiva que analítica, pero que sin duda implica el uso de definiciones, muchas contrastables, que permiten distinguir y calificar al empresario como agente económico característico en distintos momentos de tiempo.

Casson (1982) resalta cómo ambas vías nunca han sido integradas adecuadamente por la ciencia económica, de modo que, si bien el enfoque funcional debería ser capaz de predecir cómo o cuando podría producirse la aparición de un grupo de personas caracterizado por unos rasgos únicos que lo

¹ *Entrepreneur, person who organizes and manages a commercial undertaking. Employer, person who employs others. Merchant, trader. Adventurer, person who is ready to make a profit for himself by risky or unscrupulous methods.* Oxford advanced learner's dictionary of current English (1974), Oxford University Press, Hornby, N.S.

habilitan para desarrollar una función económica fundamental, dado que algunas de esas características son observables, tal y como hace el enfoque indicativo, por lo menos podría partirse de estas características para plantear una definición mínima o básica del mismo común a ambos planteamientos. Este planteamiento híbrido puede ser de gran utilidad para analizar un caso concreto como el español.

Al mismo tiempo, frente al concepto de “empresario”, existe el de “empresa”. La teoría ha desarrollado diferentes modelos y teorías que explican las razones por las que se crean las empresas como agentes económicos particulares, en contraste con los agentes individuales de otro tipo como los consumidores o las familias e incluso los propios emprendedores. Son muchas las vías teóricas, la mayor parte de ellas complementarias, que analizan los beneficios que comprende la adopción de formas jurídicas con privilegios o posibilidades distintas a los de los individuos en materia fiscal, financiera o contractual. En un ámbito puramente económico, estas teorías estudian la producción y sus riesgos, la gestión de los beneficios derivados de la creación de mercados internos, el manejo de información o de la gestión, la coordinación de mercados externos y, en definitiva, todas las prácticas derivadas de la gestión empresarial que en su conjunto configuran los contenidos de las Ciencias Empresariales en su concepción más amplia.

Los vacíos de la teoría económica neoclásica

La ausencia de una teoría clara y concisa del emprendedor o empresario se debe, en primer lugar, al predominio de la economía neoclásica, simplificadora y ortodoxa, y de sus característicos supuestos idealizadores de la competencia perfecta, como el de libre acceso en igualdad de oportunidades a la información para todos los agentes económicos. Este supuesto reduce a esquemas paramétricos – aplicación mecánica de reglas matemáticas - cualquier estrategia de optimización o de toma de decisiones conforme a unos objetivos muy sencillos o elementales, por muy complicada que sea en la realidad. Más aún, en los modelos teóricos neoclásicos no existe un espacio propio reservado para el empresario en el esquema de equilibrio general, a pesar de la importancia que la idea de competencia protagonizada por el empresario ostenta en el modelo de competencia perfecta. El empresario existe, sí, y es clave, pero su acción, su actitud, no se modeliza, se presupone ideal, racional, perfectamente coherente en su misión de obtener un beneficio que maximiza. El principal punto débil de los modelos neoclásicos es, precisamente, esa inexistencia del empresario como individuo fundamental en el proceso económico. Casson (1982) califica este proceso como la “despersonalización” del proceso asignativo. Las transacciones las realizan agentes económicos sin personalidad alguna cuyo único rasgo relevante son sus gustos por los bienes de consumo. Esta despersonalización se complementa con mecanismos invisibles, automáticos y que se ajustan antes de que tenga lugar transacción alguna, mecanismos que son también impersonales, simbolizados por la mano invisible de Adam Smith, y que en los modelos neoclásicos se traducen en los supuestos de competencia perfecta. Sólo bajo algunos supuestos, como en competencia imperfecta, monopolio u otros casos, se avanza mínimamente en la comprensión de las fuerzas que impulsan su acción concreta. En ocasiones, como en el subastador Walrasiano, la

responsabilidad de ajuste en el mercado recae sobre un agente personalizado, aunque, como en este caso, nunca observado en la realidad. La teoría económica neoclásica no ha sabido explicar la función dinámica que el empresario ejerce, su contribución al cambio, al desarrollo, al crecimiento económico. Los modelos estáticos tradicionales no reflejan con la precisión exigida cómo se adaptan al cambio los agentes individuales y la economía en su conjunto. Estos modelos se basan en supuestos que simplifican el comportamiento de los agentes económicos y cuya principal vía para incluir las variables cambio o tiempo pasa por considerar retardos en las funciones de decisión, sin llegar a profundizar en las razones que explican el cambio.

En este marco, la aparición en el Reino Unido en el año 1939 del estudio empírico de Hall y Hitch (1939) sobre el comportamiento de las empresas en el mundo real abrió un fuerte debate sobre el alcance real de los modelos neoclásicos y la capacidad explicativa y predicativa de la teoría económica tradicional, hasta el punto de que se entabló una polémica sobre la crisis del marginalismo. Ambos autores, en su estudio empírico sobre el proceso de toma de decisiones en "empresas eficientemente administrativas", demostraron que las empresas no intentaban maximizar sus ganancias, que no utilizan la regla marginalista que iguala coste marginal e ingreso marginal en el equilibrio y que el oligopolio era la principal estructura de mercado.

El mundo teórico neoclásico supone que el empresario es el propietario de la empresa, que la única finalidad de la empresa es la maximización de ganancias que se obtienen por la aplicación del principio marginalista que iguala coste marginal e ingreso marginal, todo ello en un mundo de certidumbre en el que se conoce con absoluta certeza el pasado, las condiciones actuales y los futuros desarrollos en el campo de la empresa, las funciones y curvas de costes y demanda, y en el que tanto las curvas de costes de corto como de largo plazo tienen forma de letra U, lo que implica un único nivel óptimo de producto de equilibrio en competencia perfecta en el que se utiliza al máximo la capacidad instalada. Así mismo, las condiciones de competencia perfecta hacen que la entrada de nuevas empresas a corto plazo sea prácticamente imposible y que ésta sólo pueda suceder a largo plazo. Ello se debe a que la empresa actúa con un cierto horizonte de tiempo que depende de factores como el progreso tecnológico, la innovación, la intensidad de uso del capital y la producción de los bienes o servicios que saca al mercado. La maximización del beneficio se realiza en cada periodo individual, que es independiente de los demás, ya sea a corto o a largo plazo.

El tratamiento que los economistas clásicos hacen de la función empresarial y del empresario puede ser también, al menos hasta cierto punto, parte del origen de la falta de consideración o de valoración del empresario en sociedad –aunque este argumento apenas se sustente en algunas sociedades como las anglosajonas-. Así, como argumenta Veciana (2005), Adam Smith no menciona al empresario, sólo existen capitalistas y obreros, al tiempo que considera que la función empresarial, trabajo que califica como "supervisión y dirección", es otro tipo de trabajo más que puede ser encargado o delegado a un administrativo al que llama "máster". Así mismo, la teoría del valor de los economistas clásicos, como David Ricardo además de Adam Smith, pone el

acento en los costes de producción -salario, interés y tierra- y es el origen de la teoría de Karl Marx sobre la plusvalía. A pesar de que la teoría subjetiva del valor se desarrolló casi de manera simultánea al trabajo de Karl Marx por autores como Auguste Walras, esa identificación clásica entre empresario y capitalista, la inexistencia de la figura y funciones del empresario diferentes de las del capitalista en la teoría clásica, la enorme influencia del trabajo de Karl Marx, y otros elementos han contribuido a que la imagen del empresario sea o haya sido muy negativa, generalmente relacionándolo con el papel de explotador de los trabajadores.

El trabajo de Hall y Hitch (1939), en combinación con las dudas previas de algunos autores como Piero Sraffa (1926), hicieron que, a partir de entonces, se considerase que las empresas eran continuamente conscientes de las reacciones de sus competidores, algo totalmente distinto a lo que la teoría neoclásica contempla. En este marco, frente a los dos extremos neoclásicos, competencia perfecta y monopolio, se desarrollaron modelos como el de la competencia monopolística (Chamberlin, 1933), los trabajos de Robinson (1933) relativos al oligopolio hasta la década de los años 50, y otros muchos.

Hall y Hitch (1939) sintetizaron lo que se llegó a llamar las razones del derrumbe del marginalismo, dado que las empresas no conocen su curva de demanda ni la de sus costes marginales y, por lo tanto, no pueden seguir los postulados y normas de maximización marginalistas. En realidad, la preocupación principal de las empresas es el precio y no el producto como en la teoría tradicional. El precio justo o *reequilibrio* más habitual se redefinió como el precio de coste total calculado sobre la base del coste medio cuando la planta ha sido utilizada normalmente. Estas pautas implicaban así mismo que la rigidez de precios era una realidad, rigidez que se mantendría a pesar de que se produjeran cambios en los costes y en la demanda, debido a razones como las expectativas de las empresas acerca de las reacciones de los competidores o los cambios en el precio de los productos de la empresa, y rigidez que también era función del sistema de fijación de precios basado en el coste medio. Hall y Hitch (1939) concluyen que la mayoría de empresas operan en condiciones similares a las del oligopolio en las que se enfrentan a curvas de demanda quebradas (cuyo análisis desarrolló en solitario prácticamente al mismo tiempo Sweezy (1939)), característica que permite explicar la rigidez de los precios determinados sobre el nada marginalista principio del coste medio. Esta línea de estudio se desarrolló con fuerza a partir de la publicación del estudio de Hall y Hitch (1939), con autores como Lester (1946) y Gordon (1948), que continuaron con el ataque teórico al marginalismo, defensores como Machlup (1946) y desarrollos modernos de modelos de fijación de precios límite como los de Bain (1949), Sylos-Labini (1957) y otros cuyas conclusiones constituyen el tronco de la microeconomía moderna, pero que se alejan del estudio del empresario o emprendedor como tal, como sostienen Koutsoyiannis (1979) y también Mongin (1992) en sus análisis históricos sobre la evolución del pensamiento económico y de los principales autores.

Estas limitaciones de la teoría económica neoclásica, que muestran la necesidad de contar con una teoría del empresario completa, afectan a muchos otros ámbitos del análisis económico que van más allá del propio estudio del

comportamiento de la empresa o del empresario como agente individual productor básico y su papel en el esquema de equilibrio general neoclásico. Por ejemplo, es imposible desarrollar modelos de teoría de los ciclos sin asumir que las fluctuaciones dependen en gran medida de los retardos con los que los agentes económicos procesan información y obran en consecuencia, y entre estos agentes muy en particular los empresarios y, en especial, aquellos con mayor capacidad para prever cambios y actuar en consecuencia promoviendo el cambio y la adaptación a las nuevas condiciones.

Son muchos los autores que han destacado esta carencia de los modelos neoclásicos, sus limitaciones y su alejamiento respecto a la realidad y al entorno social que los acoge, entre los que destacan Baumol (1968) y Debreu (1959).

Sin embargo, a pesar de las críticas que los modelos neoclásicos han venido recibiendo, éstos conservan su situación privilegiada y hegemonía debido a que las teorías alternativas no han sido capaces de igualar el rigor teórico, elegancia y capacidad explicativa que ofrece este paradigma.

Otras razones que justifican este vacío se debe a la apropiación de dicho concepto -o al menos especialización en el mismo- por algunas escuelas de pensamiento, como por ejemplo la austriaca, que enfoca la cuestión desde unas premisas de un grado de subjetividad tal que hace imposibles tanto la construcción de modelo alguno de predicción como la explicación objetiva de la existencia y operatividad del empresario (Mises, 1949). Esta argumentación de la escuela austriaca es tal, que llega incluso a considerar que cualquiera que disponga de la información precisa para predecir el comportamiento de un empresario estará fuertemente incentivado a no compartirla y, por tanto, a no construir modelo alguno teórico y sí, en cambio, a convertirse en un empresario. Mises (1949) estima que si se participa en el sistema económico siguiendo este esquema, entonces su intervención, sin duda previsible también para otros, puede provocar una respuesta ante su comportamiento que falsifique su propia predicción. Ello puede ser así para los casos de intento de predicción de éxito empresarial por estar la información al alcance de todos. Sin embargo, por contra de las ideas de Mises, resultará más sencillo predecir los fracasos. Otro punto débil del enfoque de la escuela austriaca radica en que, del mismo modo que no es posible predecir el comportamiento económico de individuos y sí el de comunidades o conjuntos de ellos, sería posible predecir el comportamiento de poblaciones de empresarios aunque no el de cada uno de ellos individualmente. En cualquier caso la incapacidad teórica de predecir el comportamiento individual es consecuencia de la ausencia de barreras de entrada u obstáculos al ejercicio de la actividad empresarial. Sin embargo, cuando estos obstáculos existen como sucede en la realidad, sí es posible construir modelos que permiten endogeneizar las predicciones, lo cual aleja la realidad de los planteamientos de la escuela austriaca. Incluso cuando no es posible predecir nada, se pueden desarrollar teorías basadas en series históricas o cálculos deductivos.

Principales autores

Frente al paradigma neoclásico se han desarrollado diferentes teorías y modelos que profundizan en los conceptos de empresario y empresa. Un recorrido por las

autores que han analizado el concepto de empresario desde una perspectiva funcional obliga a recordar las aportaciones de Cantillon (1755), Say (1803), Mill (1848) y Marshall (1890). A partir de Marshall, la teoría se desvía del análisis del funcionamiento de este agente económico tan fundamental y queda en gran medida varada bajo los supuestos del modelo neoclásico, que no distingue la calidad de las distintas aportaciones empresariales. El empresario recupera una creciente atención en el análisis económico a partir de las décadas de los años 40 y 50, destacando entonces las aportaciones de Schumpeter, verdaderamente innovadoras desde la década de los 30 tras casi medio siglo de estancamiento, si bien durante ese periodo de tiempo se produjeron trabajos y recopilaciones teóricas como las realizadas por Knight (1921 y 1942) y Davenport (1913).

A partir de entonces, las principales aportaciones son las derivadas de la teoría del beneficio y la función del empresario en su consecución, o los modelos que analizan los costes que implican los procesos de información, tanto desde el punto de vista del consumidor como de la teoría de organización.

Aparecen también modelos distintos que analizan otros aspectos de la función empresarial como por ejemplo Shackle (1979), que ha profundizado en la función que la imaginación desempeña en la actividad empresarial, considerando el proceso de toma de decisiones como un proceso creativo. En cuanto a los estudios que han indagado sobre la condición innata de las cualidades que conforman un emprendedor, este es un campo en que ha trabajado Kierulff (1975).

Esta clasificación o análisis cronológico puede ser complementada por otro tipo de relación o esquema lógico que analiza las diferentes teorías y modelos de acuerdo con su contenido, sobre todo para las teorías consideradas modernas, aparecidas y desarrolladas a partir de la segunda mitad del siglo XX. Así, siguiendo la argumentación de Casson (1982), en primer lugar existe toda la serie de trabajos que vinculan al empresario con la teoría de la empresa en su sentido más general, revisando las funciones que, como gestor, fundador o capitalista, desarrolla en la misma. En segundo lugar, el empresario y la función empresarial serían el elemento de estudio atendiendo a otras cuestiones que dependen de manera directa o indirecta del ejercicio de la función empresarial como el crecimiento, la distribución de la renta o la movilidad social de determinados individuos.

Ambos grupos de trabajos se complementan, en tercer lugar, con aquellos que se centran en los factores de los que dependen las cualidades del empresario, su capacidad para gestionar, para coordinar² el proceso productivo, como resultado de su propensión a gestionar y asignar recursos para obtener un beneficio (Koutsoyiannis, 1979). Ese beneficio equivale, bajo el esquema más general, al valor que se obtiene gracias a esa mejor asignación de recursos que ha causado su coordinación. Ello contempla el análisis de todos los procesos de gestión,

² Autores como Koutsoyiannis (1979) o Casson (1982) utilizan el concepto de coordinación en lugar del de asignación de recursos escasos, porque consideran esta idea más dinámica para destacar al empresario como agente del cambio capaz incluso de afectar y mejorar la dotación de recursos.

negociación e intermediación, así como de las condiciones en las que se desarrolla, teniendo en cuenta el papel de la información o de la incertidumbre y el riesgo en el proceso de toma de decisiones del empresario (Arrow, 1970). Esta vía básica de estudio del comportamiento del empresario se complementa con los modelos que reflejan su actividad coordinadora bajo condiciones de competencia, esto es, cuando varios empresarios pretenden simultáneamente apropiarse de esa riqueza que se puede obtener a partir de la mejor coordinación de un proceso de asignación de recursos, o cuando una agente económico intenta aprovecharse de la información que ha obtenido otro empresario para adelantarse en su obtención. Ese uso privilegiado de la información está condicionado por factores que permiten también desarrollos relativos a la existencia de barreras de entrada, o su instauración, y la existencia de situaciones de monopolio de información.

Schumpeter

Joseph Alois Schumpeter es probablemente el autor más identificado con el concepto de empresario y con la misión o papel que desempeña la función empresarial en el proceso económico. El enfoque de Schumpeter (1934) es, también, de gran originalidad, radicalidad e incluso elegancia. El empresario es el motor del desarrollo económico, desarrollo que impulsan las innovaciones que el empresario se encarga de poner en circulación. Las innovaciones pueden ser de cinco tipos: de producto, de método de producción, de apertura de un nuevo mercado, puede ser la utilización de una nueva fuente de materias primas, y la creación de un tipo de organización industrial. Este enfoque supera al de la escuela austriaca en el sentido de que, para estos autores, los empresarios operan en mercados inamovibles, fijándose sólo en precios, como destaca Kirzner (1949), mientras que para Schumpeter (1934) es el empresario el que crea y destruye los propios mercados. El empresario schumpeteriano carece de precios en los que fijarse porque el mercado aun no existe, no se ajusta a los mercados porque los crea, no es una parte del mecanismo de mercado o un agente más, es el creador del sistema. El modelo de Schumpeter (1934) encaja con el modelo de la empresa creadora de mercado de Coase (1937), y con los problemas internos derivados de la gestión, la incertidumbre que genera y la delegación de actividades o funciones en ejecutivos a sueldo.

Los inventos son los precursores de las innovaciones. Aunque Schumpeter (1934) no analiza esta cuestión, reconoció que el proceso de inventar puede estar relacionado con el deseo de superar la escasez, si bien siempre lo consideró como algo exógeno. Para Schumpeter (1934), las “olas de innovación” y su “creación destructiva” constituyen un fenómeno característico del desarrollo de las economías capitalistas, hasta el punto de que el capitalismo nació con la primera de estas olas. Sin embargo, estas olas u oleadas de innovación podían adoptar diferentes formas en distintos momentos de la historia, de manera que no desarrolló un esquema general de transmisión de impulsos desde la invención – distinta en cada fase tecnológica de la historia – a la innovación.

Empresario es cualquiera que realice innovaciones en cualquiera de estos cinco ámbitos, ya sea de modo independiente -o por cuenta propia- o como empleado o ejecutivo de una corporación. No todos los ejecutivos son empresarios, siendo

para Schumpeter (1934) el empresario característico aquél que crea su propia empresa para lanzar su innovación. La estrategia, el comportamiento estratégico, conforma así una parte fundamental del empresario.

El momento más adecuado para que se produzcan innovaciones es aquél en el que la economía está próxima al equilibrio, de modo que existe una relativa certidumbre acerca del futuro económico más inmediato. Si en este contexto aparecen innovaciones con éxito, ello animará a los empresarios con menos talento inspirados en los más audaces y financiados por capitalistas animados también por el éxito de los primeros. Los empresarios verdaderamente innovadores son muy escasos, no tanto por su percepción de la realidad o profesionalidad, sino por sus rasgos psicológicos.

Schumpeter (1934) considera que, a pesar de que los empresarios son agentes económicos racionales sometidos a principio de racionalidad, su función objetivo no se limita a alcanzar mayores niveles de consumo sino que también los impulsan otras razones. Schumpeter (1934) menciona el deseo de consumir un sueño, la creación de un reino privado e incluso una dinastía, la voluntad de conquista y de demostrar la valía por encima de las del resto, así como el placer de crear.

Una característica especial del empresario de Schumpeter (1934) es que éste no asume o soporta riesgos salvo que sea su propio capital el invertido en su proyecto de innovación. Es normal que el empresario schumpeteriano realice muchas actividades distintas de la empresarial – técnicas, de gestión, y como capitalista - sobre todo en los estadios iniciales del proyecto empresarial. Lo que el empresario hace cuando no innova es gestionar o administrar su empresa construyendo una organización y defendiendo sus intereses estratégicos. Schumpeter (1934) distingue así dos ámbitos sobre los que la teoría económica ha centrado también distintas teorías, la teoría de la empresa y las estrategias de gestión y administración de empresas.

Nordhaus (2004) ha analizado el efecto que generan las innovaciones de tipo schumpeteriano en una economía de mercado, su valor social y su distribución, esto es, sobre quién repercuten o quienes se apropian de los mismos, empresarios o consumidores u otros agentes. Nordhaus (2004) concluye que los innovadores se apropian de un porcentaje menor del previsible, debido a que su efecto repercute principalmente en los consumidores a través de precios más bajos de bienes y servicios, aunque a veces los innovadores son capaces de apropiarse de un margen de ese aumento de valor social y de incremento de la productividad a pesar de que es muy difícil calcular cuánto repercute en el responsable del cambio tecnológico, existiendo grandes diferencias entre distintas industrias. La relación entre los beneficios sociales derivados de la innovación y los beneficios schumpeterianos que repercuten sobre el innovador es el grado de apropiabilidad. Normalmente los beneficios de tipo schumpeteriano se deprecian en torno a un 20 por 100 anual.

Economía industrial y nueva organización industrial

La economía industrial constituye un campo de análisis que ha generado importantes modelos explicativos sobre la empresa en las últimas décadas. La economía industrial forma parte del análisis económico que se ocupa de los procesos de formación de precios, normalmente bajo condiciones de equilibrio parcial, en mercados que presentan imperfecciones. Este ámbito la sitúa en el amplio espectro de la microeconomía, haciendo énfasis en el comportamiento de las empresas en mercados imperfectos con el objetivo de analizar cómo adoptan decisiones y en que medida las condiciones de los mercados alejan sus resultados de los parámetros clásicos de eficiencia. La economía industrial concede una gran importancia a la proposición de medidas que favorezcan la competencia, al análisis crítico de la regulación y de la legislación económica y a la determinación de reglas razonables de intervención y regulación.

La economía industrial ha dado lugar a dos grandes grupos de modelos de comportamiento estratégico de las empresas. El primero es el paradigma estructura-conducta-resultado desarrollado en los años 40 por Mason (1939 y 1949) y Bain (1956 y 1968) en la Universidad de Harvard. El segundo es el de la Escuela de Chicago, de fuerte inspiración en la escuela austriaca, y que cuenta con autores como Stigler (1961). Autores neoaustriacos como Demsetz han continuado su trabajo.

El paradigma estructura-conducta-resultado sostenía, en su versión inicial y más sencilla, la existencia de una causalidad directa unidireccional entre la estructura de mercado y la conducta de la empresa, lo cual determina los resultados obtenidos. La estructura del mercado se articula en torno a las siguientes variables: la demanda del producto, la tecnología y costes de producción existentes, el número y distribución por tamaño de los agentes –lo que llamamos concentración-, las condiciones de entrada, el tipo de información y el acceso a la misma. Según cómo sean estos parámetros, las empresas tendrán comportamientos competitivos o precio aceptantes o, por el contrario, comportamientos estratégicos que pueden abarcar estrategias colusivas, la creación de barreras de entrada a nuevos competidores, prácticas predatorias de precios o el uso de la diferenciación o la discriminación con el fin de mantener su cuota de poder de mercado. Si la estructura de mercado lo permite, las empresas tendrán comportamientos destinados a mantener su poder de mercado, lo cual redundará en perjuicio de la eficiencia. El oligopolio es el modelo de referencia del paradigma estructura-conducta-resultado, por lo que el análisis se centra en el estudio de las condiciones de entrada en la industria y de elementos cuantitativos como los índices de concentración e indicadores del poder de mercado, la elasticidad de la demanda y los costes de producción. El paradigma estructura-conducta-resultado ha centrado su análisis en comportamientos concretos como las fusiones, la diferenciación de productos, la segmentación del mercado, la sobreinversión productiva, el uso de la publicidad y el ritmo de innovación de procesos o productos. Este enfoque, no obstante, aporta pocos elementos para la consideración de por qué existen esas empresas.

La Escuela de Chicago parte de la premisa opuesta. El modelo relevante es el de competencia perfecta, de modo que el ejercicio de situaciones de monopolio privado es siempre temporal y, si perdura, se debe a la existencia de algún tipo

de protección legal, de intervención o de barrera de entrada de carácter indefinido generalmente de tipo legal. Los oligopolios cartelizados no son sostenibles en el tiempo porque el beneficio atrae a nuevos competidores, además de por las razones clásicas que explican la existencia de incentivos a romper el cartel como las desarrolladas por la teoría de juegos. Incluso los monopolios naturales pueden comportarse competitivamente si, por ejemplo, las concesiones de explotación se renuevan periódicamente. La principal consecuencia del enfoque de la Escuela de Chicago es que, si empíricamente se constatan situaciones de competencia imperfecta, a partir de esta evidencia no es posible inferir normas que orienten la acción pública más allá de su repliegue total, lo cual esconde importantes contradicciones. Las estrategias de las empresas en mercados imperfectos no son sino reacciones racionales a imperfecciones de mercados, o formas de internalizar los efectos de las externalidades a las que se enfrentan derivadas de una insuficiente definición de los derechos de propiedad.

Ambos enfoques polemizan acerca de cómo debe formularse la política de defensa de la competencia, si ésta debe intentar resolver las imperfecciones estructurales existentes, algunas incluso naturales, o, por el contrario, si ésta debe concentrarse esencialmente en desregular.

Sin duda, ambas perspectivas constituyen herramientas analíticas muy útiles para analizar la realidad española, porque es evidente que ambos tipos de motivos conviven aunque no tanto para entender cómo se ha llegado hasta ella. Esta interacción entre ambos modelos ha dado muchos y ricos resultados, dando carta de naturaleza desde la década de los años 60 a lo que se conoce como nueva organización industrial (Jacquemin, 1987; Normal y La Manna, 1992; Milgron y Roberts, 1988). Su objeto de análisis es el comportamiento de los agentes económicos y las formas en las que este comportamiento, con frecuencia estratégico, afecta a la configuración de la industria. Una de sus principales características es el uso de la teoría de juegos, así como el de instrumentos estadísticos que se nutren de series históricas agregadas y muestras de corte transversal con información relevante sobre las empresas, como los márgenes de precios y costes. Con estas herramientas se pueden obtener conclusiones acerca de la relación entre el tamaño de la empresa y el de la industria, las estructuras de costes, el uso de factores o la existencia de economías de escala (disminución de los costes unitarios de fabricación al aumentar la capacidad y el volumen de producción de un proceso productivo) o de economías de alcance (ahorro de recursos y costes consecuencia de producir dos o más bienes o servicios de forma conjunta).

La economía industrial define las empresas de dos maneras. La primera es la que utiliza la definición tecnológica y considera a la empresa como el agente económico que transforma factores conforme a una tecnología dada obteniendo productos, omitiendo cualquier referencia a su organización interna o al grado de integración de las actividades productivas. La segunda definición es la que considera a la empresa como un conjunto de contratos.

El enfoque tecnológico es capaz de explicar hasta dónde puede llegar la estructura de costes de una empresa inserta en una industria, pero no es capaz

de explicar porqué existen diferentes tipos de organización industrial, o empresas con éxito y otras que desaparecen.

La segunda definición es la que considera a la empresa como un conjunto de contratos, contratos que están relacionados con la empresa porque respaldan transacciones necesarias para desarrollar su actividad económica. La economía industrial o la nueva organización industrial es responsable de algunos de los principales desarrollos de los modelos de costes de transacción. Estos modelos, a los que se dedica un epígrafe más adelante, corrigen una de las carencias fundamentales de los modelos neoclásicos o tecnológicos, la derivada de la asunción de no existencia de costes de transacción o de organización de los mercados. El enfoque transacción centra su atención en la comparación entre los costes de organizar actividades dentro de la empresa o a través de los mercados. En los modelos que se han desarrollado siguiendo esta línea, la transacción pasa a ser la unidad básica de análisis, considerando a la empresa como una institución posible de organizar una pluralidad de transacciones individuales interna o externamente a sí misma. Para definir las transacciones es preciso atender a la frecuencia con que se debe realizar, al grado de incertidumbre de la operación –que depende de la información disponible, de los comportamientos estratégicos de otros agentes- y al grado de especificidad de los activos implicados en la transacción –un activo es específico para una transacción si su uso alternativo implica una pérdida de valor irrecuperable-. Si la empresa se configura como forma alternativa al mercado para organizar transacciones aparecen costes de transacción. Estos costes están ligados a los contratos que firma la empresa sin que sea posible preverlos o incluirlos en los mismos. La literatura desarrolla la tipología de costes de transacción: los previsibles, los propios de contingencias imprevisibles, los de litigios ante los tribunales, los de vigilancia y puesta en práctica de las obligaciones contractuales y también los costes de gestión. Los costes de gestión crecen con el tamaño de la empresa, como por ejemplo los costes de agencia, que son aquellos en los que se incurre al delegar, coordinar y asignar responsabilidades internamente en la empresa. El tamaño óptimo de la empresa será aquel que minimice el conjunto de costes, los de producción y transacción, para una producción o demanda determinadas.

También en el marco de la economía industrial o nueva organización industrial el modelo de Sylos-Labini (1957), como el de Bain (1949), constituyen buenos ejemplos de los intentos teóricos puestos en marcha para intentar sustituir la teoría y los preceptos marginalistas por otros supuestos como el del precio límite. Sylos-Labini (1957) desarrolla su modelo bajo el paradigma que contempla la existencia de una empresa líder dominante o de un oligopolio con un modelo de liderazgo. En este contexto, la demanda del mercado es conocida por la firma dominante, que conoce los costes marginales de las empresas más pequeñas de modo que sumándolas puede obtener las curvas de oferta de sus rivales. La diferencia entre la demanda del mercado y la cantidad ofrecida le permite a la empresa líder deducir su curva de demanda. Para cada precio, la empresa dominante puede ofrecer la parte del mercado total no ofrecido por las más pequeñas. Si la empresa líder pretende maximizar sus beneficios debe asegurarse de que las pequeñas no sólo seguirán su precio -podrán hacerlo dependiendo de su estructura de costes-, sino que también producirán la cantidad

adecuada. Por el contrario, si no existe acuerdo de reparto del mercado, las empresas pequeñas pueden producir volúmenes menores a su capacidad instalada, forzando a la líder a posiciones no deseadas y de no maximización.

En este contexto, el modelo de precios límite de Sylos-Labini (1957), bajo unos determinados supuestos, desarrolla un modelo de oligopolio colusivo en el que el precio queda fijado por la empresa líder, que es la empresa más grande que tiene el coste menor, establecido en un nivel suficientemente bajo para prevenir la entrada. Las empresas más pequeñas son seguidoras de precios, en el sentido de que ninguna de ellas puede afectar el precio en forma individual, aunque pueden presionar a la empresa líder de forma colectiva mediante la regulación de su nivel de producción, de modo que la líder está obligada a aceptar un precio aceptable a todas las empresas de la industria. El precio de entrada que favorece a la empresa grande debido a su estructura productiva previene la entrada y queda justamente arriba del nivel mínimo aceptable por las empresas más pequeñas y menos eficientes. El precio, con el fin de que sea un precio de equilibrio a largo plazo, además de prevenir la entrada, también tiene que ser aceptable para las empresas de menor eficiencia, permitiéndoles obtener por lo menos la ganancia normal en la industria, dado que la empresa más eficiente, el líder, sabe que merece la pena eliminar a las empresas más pequeñas, o porque la acción no es rentable o porque teme provocar una intervención gubernamental debido al alto grado de concentración de dicha industria. Este tipo de modelos presenta problemas importantes, como la falta de racionalidad del comportamiento de los participantes, su lejanía con la realidad en la determinación de precios o de curvas de costes, o su falta de dinamismo para incluir en el largo plazo implicaciones en la adopción de políticas para la prevención de entrada.

Teorías modernas de costes

No existe una línea clara de separación entre los modelos teóricos anteriores y los que son conocidos como teorías modernas de costes salvo, quizás, que estos últimos se centran en cuestiones analíticas más estrictamente microeconómicas en sentido clásico.

Los mercados impugnables o contestables de Baumol (1982) se basan en la idea de que, bajo ciertas condiciones, el número de empresas presentes en un mercado puede no condicionar el tipo de asignación y la eficiencia del resultado del mismo, esto es, que pueden existir mercados competitivos a pesar de la existencia de un número muy reducido de empresas. Esta situación se registra cuando se verifican unas condiciones de impugnabilidad de entrada entre las que destaca la no existencia de costes hundidos irreversibles (*sunk costs*). Un mercado es impugnable cuando es fácil que entren nuevas empresas y sobrevivan en él. Cuando esto sucede, las empresas que operan en el mercado, aunque sea una cantidad reducida, no puede alejarse del equilibrio competitivo neoclásico, porque la entrada de nuevos competidores deterioraría su posición destacada, de modo que es la importancia de la competencia potencial la que frenaría la conducta abusiva de los monopolios. Baumol (1982) responde así a la confrontación entre los modelos de Mason (1939 y 1949) y Bain (1956 y 1968), el paradigma estructura-conducta-resultado, y los de la Escuela de Chicago, a

medio camino de las afirmaciones de los neoaustriacos como Demsetz, quienes sostenían que el grado de concentración no determina el poder de mercado de una empresa y que la concentración a largo plazo sólo se podía deber a razones de costes a no ser que existieran barreras de entrada siempre relacionadas con la intervención del Estado. Baumol (1982) estima que la existencia de costes fijos elevados para los entrantes puede representar una barrera a la entrada, pero sólo si la inversión ocasiona costes hundidos no recuperables existirá un claro desincentivo para la entrada. Las condiciones de impugabilidad de Baumol (1982) son, además de la inexistencia de costes hundidos, que todas las empresas deben tener acceso a la misma tecnología; esta tecnología puede presentar economías de escala que pueden surgir de la existencia de costes fijos, pero no de costes irrecuperables; las empresas presentes en el mercado únicamente pueden variar sus precios de forma no instantánea y los consumidores responden a los cambios en los precios con cierto desfase. Ninguna de estas condiciones tiene implicación alguna sobre la concentración; si acaso en sentido contrario, ya que el supuesto de igualdad de acceso a la tecnología dificulta la explicación a largo plazo de las diferencias de tamaño entre empresas

Así mismo, el conocimiento y las necesidades de capital humano que la actividad requiera -las economías de aprendizaje-, también pueden representar una barrera de entrada a potenciales productores, con frecuencia de difícil contabilización.

Modelos basados en el tipo de información accesible

Estos modelos consideran que los empresarios, los individuos que emprenden, no sólo se diferencian en sus gustos sino también en el grado o en la calidad de la información a la que tienen acceso (Stigler, 1961). Bajo este supuesto, los consumidores, por ejemplo, actuando en condiciones similares y con gustos similares, podrían comportarse de manera distinta. Para el empresario como agente económico la información constituye un elemento crucial y único. El empresario es el agente que más depende de la información, hasta el extremo que toda su actuación es función del tipo de información a la que tiene acceso. El empresario optará por desarrollar una actividad que le caracteriza como tal e intentará ser el único que lo haga, sin que nadie lo siga, hasta el punto de seguir adelante aunque el resto de agentes económicos en su entorno no comprendan o critiquen su actuación. La clave de las operaciones empresariales es su unicidad, sus rasgos diferenciales son fundamentales y dependen de su percepción particular, porque sin el empresario particular en persona las cosas siempre habrían sido distintas. Esta naturaleza de las acciones consecuencia del acceso a información particular determina toda la estrategia que el empresario debe poner en marcha para poder beneficiarse de su actividad como tal. El empresario intentará proteger su información frente al resto para prevenir potenciales competidores, para intentar obtener el beneficio de la acción que derive de su conocimiento exclusivo y para aprovechar esa percepción superior. Esta acción se realiza en el mercado produciendo bienes, contratando, y realizando apuestas en el sentido que recomienda la información a la que ha tenido acceso. Las acciones desarrolladas por el empresario implicarán un riesgo, en el sentido de que deberá invertir recursos propios o ajenos – lo cual exige su localización y el convencimiento de la bondad de la acción propuesta -, y todo aquello derivado

del acceso a fuentes de financiación y capital que son, por otro lado, las barreras más importantes que existen al ejercicio de la función empresarial.

Los modelos que desarrollan cómo afrontan los empresarios estrategias de negociación forman también una parte fundamental de las teorías modernas de la empresa. La adopción descentralizada de decisiones estratégicas interdependientes, las economías derivadas de la coordinación³ cuando ésta es posible y la gestión del conflicto ante distintas alternativas de distribución forman la base de estos modelos teóricos, surgidos a partir de la contribución de Nash (1950) y desarrollados por otros como Harsanyi (1977). En sus trabajos, los empresarios, en el convencimiento de que disponen de mejor información de mercado que los consumidores, adoptarán estrategias distintas y más agresivas a las que diseñen cuando negocien con otros empresarios.

Modelos con costes de transacción – la empresa creadora de mercado

El enfoque transacciones se centra en la diferencia de costes que existe entre organizar actividades en el seno de la empresa o contratarlas en el exterior. Esta es una vía propuesta por numerosos autores para desarrollar modelos capaces de explicar razonablemente el funcionamiento de la función empresarial corrigiendo otra de las carencias fundamentales de los modelos neoclásicos, la derivada de la asunción de no existencia de costes de transacción o de organización de los mercados (Williamson, 1975).

Los modelos con costes de transacción centran su análisis en la transacción, unidad de análisis que se caracteriza por la frecuencia con que se realiza, la incertidumbre bajo la que se efectúa, los activos o recursos implicados en su materialización y la especificidad de los agentes implicados en su ejecución. Las transacciones pueden ir acompañadas de un contrato que contemple las condiciones de su realización y las consecuencias ante posibles contingencias, que implican un coste y por tanto tienen un precio.

El coste inicial de cualquier transacción económica suele recaer inicialmente sobre el empresario, puesto que él es el más interesado en realizarla. Los costes de transacción dependen de muchos factores, como son la puesta en contacto de la oferta y la demanda, costes de negociación, de verificación de la transacción, de realización efectiva de la misma. La existencia de costes de transacción exige modificar el modelo de competencia perfecta, yendo más lejos de lo que se ha argumentado tradicionalmente en el sentido de considerar la existencia de estos costes como una simple desviación del modelo sin mayor importancia. No en vano, su presencia prácticamente constante no parece indicar que sean una desviación sino lo habitual. Una clasificación genérica de los principales tipos de obstáculos a la competencia causados por los costes de transacción es la siguiente: ausencia de contacto entre compradores y vendedores; desconocimiento de las voluntades recíprocas; desacuerdo sobre el precio; pago de impuestos en la transacción o formalización del cambio de propiedad; desconfianza sobre las características de los bienes; desconfianza sobre que sea posible una devolución en caso de fallo. Todos ellos se resuelven con actividades

³ Ver nota 2.

relacionadas con la creación de mercado: búsqueda de contactos por publicidad; comunicación y detalle previo; negociación; transporte y administración; control de calidad y seguimiento de la operación; garantías. Estas actividades, cuyo objetivo es favorecer los intercambios, poseen distintas estructuras de costes, costes que se generan para superar los obstáculos que existen en los mercados. La variable más determinante de los costes de creación de mercado es la información.

El empresario es, por tanto, el verdadero intermediario de gran cantidad de transacciones que no se realizan tal y como prevé la teoría neoclásica. El intermediario incurre en costes irrecuperables o hundidos, costes que no siempre se pueden recuperar y que constituyen uno de los principales puntos débiles de la teoría neoclásica de producción y costes. Por esta razón, la capacidad del empresario para intermediar y negociar es fundamental, en el sentido de que la recuperación de esos costes va a depender de esas habilidades y de su percepción única de la posibilidad de beneficio – que puede estar basada como se veía antes en el acceso a información -, al tiempo que su actitud general va a ser función de cómo reacciona ante el riesgo y, también, de cómo su gestión minimiza esos potenciales costes hundidos.

Los costes de transacción son los costes de oportunidad en los que hay que incurrir necesariamente para superar los obstáculos o barreras que existen a los intercambios, para crear mercado. Ello refleja una realidad distinta a cómo operan los mercados de competencia perfecta bajo los supuestos neoclásicos. La única manera de medir el verdadero coste de los servicios de creación de mercado es supervisar su creación para tener certeza absoluta de su calidad. Ello conduce a la institución que se llama empresa creadora de mercado, que llega mucho más lejos que la neoclásica. Esta empresa genera o produce intercambios – comercio al mínimo coste posible-. Ello implica considerar una función de producción mucho más compleja y amplia que la tradicional neoclásica – que sólo considera los costes de transformar recursos productivos en bienes –, por cuanto incluye también el coste de crear ese mercado, lo cual exige también el consumo de determinados recursos o factores – recursos humanos y su formación, infraestructuras, sistemas de ofimática y comunicación, transporte, etc. -. El manejo de la información y los costes que genera son cruciales en esta empresa creadora de mercado. Esta empresa, que en realidad no sólo transforma materiales sino que también crea y busca su mercado, es de mucha más relevancia, sobre todo en sentido económico, en cuanto a su relación o incluso generación de un mercado. Es muy distinta a la neoclásica, en la que producto y mercado existen de antemano y donde priman las relaciones técnicas por encima de las propias del ámbito económico. Este tipo de empresa es la que innova y lanza al mercado productos que para su comercialización exigen la superación de un proceso complejo y muy distinto al tradicional de competencia perfecta, un proceso de aproximación al consumidor, de publicidad y técnicas comerciales, de distribución y exhibición comercial, de políticas de garantía de su calidad o de fidelización mediante marcas o establecimientos. Este esquema de mercado en el que oferta y demanda se buscan mutuamente, se atraen y repelen, consumiendo recursos en su interacción, es propio de otros muchos mercados, como por ejemplo el mercado de trabajo. Estos mercados constituyen el marco

real en el que los empresarios adoptan sus decisiones o, al menos, se hacen responsables de sus empresas.

La empresa creadora de mercado utiliza procesos de internalización de costes - creando mercados internos- y, asignando en mercados internos bienes necesarios para su actividad económica – lo cual equivale a comprar o vender un bien a sí mismo -, reduce los costes de transacción (Coase, 1937). La información es la variable responsable en mayor medida de la existencia de costes de creación de mercado. Los empresarios pueden explotar la información de muchas maneras como creando licencias de uso, invertir basándose en esa información a la que el resto no tiene acceso, desarrollar actividades especulativas si considera que determinados activos están infravalorados, puede construir carteras o simplemente emprender acciones de coordinación de mercado personalmente o en nombre de otro. En cualquier caso, existe una gran tendencia a que la información sea objeto de provisión en mercados internos a la empresa. Las ventajas que se derivan de la internalización del uso de la información son tantas que en prácticamente cualquier proceso económico o sistema de organización económica se recurre a la misma.

Esta tendencia tiene gran trascendencia puesto que al internalizar los mercados de información, el empresario, que opera en un entorno muy diferente al neoclásico, adquiere el control de una estructura. La consecuencia directa de esta internalización de la información es relacionar al empresario con el control de la gestión de la empresa y, por ello, por la aparición y existencia de la empresa, es difícil observar al empresario en su estado teórico puro. Esta relación, objeto de análisis por la teoría desde diferentes perspectivas, puede llevar incluso al empresario a convertirse en el empleado de una empresa – para acumular capital y reducir riesgos, por ejemplo - si estima que, a pesar de la relación contractual, existe margen para explotar oportunidades derivadas de una mejor asignación o coordinación de recursos. Este tipo de relación es típica de las empresas y de las relaciones y formas legales que la ordenan.

El empresario, al dirigir una estructura e internalizar costes, genera actividad en el seno de la empresa, actividad que debe controlar de alguna manera. Es importante distinguir cómo realiza el empresario el control de ese proceso que ha sido internalizado, ya sea haciéndose cargo del mismo o delegando en otra persona que asume el control efectivo mientras el empresario se reserva el control nominal. La delegación puede ser de dos tipos, discrecional si el responsable puede adoptar decisiones acerca del uso de recursos, o no discrecional en caso contrario. Los responsables que asumen este tipo de tareas son controlados mediante diferentes sistemas, por ejemplo dándoles incentivos con el fin de responsabilizarlos de los resultados de sus decisiones adoptadas por delegación, pero cuyo control nominal mantiene el empresario. La capacidad de un empresario para delegar, para manejar información y adoptar decisiones descentralizadamente en el seno de la empresa – o de una agencia con sus respectivos comités -, o canalizándola jerárquicamente – la vía más adecuada para algunos tipos de decisiones -, es parte fundamental del análisis de la empresa y del empresario (Williamson, 1964). La elección del sistema de control y gestión descentralizada de la información frente a su utilización centralizada -la planificación central en la empresa que separa la búsqueda y provisión de

información de su uso- como alternativa, puede formar parte de las prácticas empresariales habituales y como tales puede condicionar en algún modo el éxito de distintas iniciativas. En general, cuando la calidad de la información es importante en el sentido de que condiciona en gran medida el resultado de las iniciativas empresariales a desarrollar, entonces su utilización descentralizada mediante mecanismos de mercado incentivando su identificación y asignación eficiente permite obtener resultados superiores a los de la planificación central.

El proceso de internalización puede incluir las actividades de creación de mercado, en particular si el empresario es un intermediario que compra y vende productos y que sólo recibe la cantidad que le corresponde una vez que la transacción se ha completado. Para aumentar la probabilidad de llevar a buen fin una transacción, el intermediario debe aportar la mayor cantidad posible de actividades creadoras de mercado al resto de agentes – integradas en un paquete – y, si es posible, sin coste alguno. De la relación siguiente de actividades creadoras de mercado – establecimiento de contacto, especificación del producto, negociación, intercambio y custodia, control de calidad, cumplimiento de los términos pactados, mantenimiento de inventarios, atención personal y cobertura de la transacción con un seguro -, todas son delegables mediante cláusulas contractuales concretas, salvo la negociación que se internaliza en la empresa intermediaria haciéndose cargo de la misma sus empleados. La consecuencia es que las actividades empresariales de productores e intermediarios están fuertemente interrelacionadas en aspectos que pueden compartir de diferentes maneras, hasta el punto de que Casson (1982) afirma que la función empresarial en la práctica resulta *impura*. La especificación técnica del producto y las garantías de calidad son responsabilidad del productor, y el distribuidor final realiza la labor de contacto y soporta los costes de inventario y de la calidad a la entrega. La cobertura mediante un seguro adquirido en el mercado financiero, el transporte o los servicios legales se adquieren a otros empresarios, condicionando el conjunto de la operación y siendo por tanto elementos fundamentales de la acción empresarial completa y conjunta.

Modelos de inventarios

Los modelos de inventarios desarrollan el concepto de recontractación (Casson, 1981). Este concepto hace referencia al proceso continuo de negociación que lleva a compradores y vendedores a negociar hasta que sus planes encajan perfectamente, idea clave en la competencia perfecta. Aunque este ajuste exige un tiempo, los modelos tradicionales no consideran que durante el mismo el funcionamiento normal de la economía se suspenda, ni que se detenga su curso normal si se produce algún tipo de perturbación. Si los intercambios continúan cuando se produce una perturbación, entonces se producirá algún tipo de desequilibrio, y la oferta y la demanda no se ajustarán tal y como prevé la teoría. En algún mercado o lado del mismo – oferta o demanda - las transacciones se verían racionadas, repercutiendo a su vez en otros mercados debido a que el principio de racionalidad conduce a la construcción de planes que cubren todos los mercados. Este riesgo es resuelto por los agentes económicos racionales mediante la provisión de inventarios que ajustan esos desequilibrios, aumentando ante caídas de la demanda o subidas de la oferta inesperadas, o disminuyendo

en el caso contrario. El mantenimiento de estos inventarios implica incurrir en costes de oportunidad, los debidos al mantenimiento de los bienes en almacén en buenas condiciones, y los derivados del retraso en la satisfacción de la demanda. Las empresas creadoras de mercado desarrollan normalmente este tipo de prácticas de inventario (Kotler, 1976). Estos modelos se complementan con desarrollos como los que relacionan el resultado de la recontractación al contado – *spot* – con la imposibilidad o el elevado coste que implica generar mercados eficientes a futuro – *forward* –, así como con la formación de precios tanto al contado como a futuro en relación con la evolución del inventario y los compromisos adquiridos con clientes y suministradores.

La construcción de inventarios implica no sólo incurrir en costes de oportunidad sino también el desarrollo de actividades de carácter especulativo. Existe especulación cuando se comprometen recursos para respaldar valoraciones propias de la situación del mercado – y posibilidades de creación de mercado – frente a las valoraciones de otros. Muchos costes de creación de mercado son previos a los derivados del propio proceso de intermediación o comercio, lo cual exige una inversión por parte del creador de mercado, no sólo para establecer el mercado sino incluso para construir un inventario. Esta argumentación permite construir modelos de comportamiento de los creadores de mercado – y de nivel óptimo de inventario - a partir de las expectativas de demanda y percepción de la evolución del mercado, los costes de especulación y de mantenimiento de inventarios, y otros factores como la programación temporal de flujos de compras y ventas, o las distintas percepciones de las posibilidades de beneficio o coste del inventario de empresarios y capitalistas. Compromisos habituales como el mantenimiento de cierta estabilidad de precios u otras ineficiencias pueden conducir a la creación de inventarios de volúmenes mayores que el óptimo.

Los inventarios deben construirse no sólo con existencias sino también con capital para poder afrontar ofertas de suministros imprevistas. Así que el empresario creador de mercado necesita también poder acceder a mercados de capital para evitar que su riqueza personal restrinja su capacidad de creación de mercado.

Otras consecuencias de este enfoque son el análisis de los efectos de racionamiento por agotamiento de inventarios, o la asignación bajo principios de prioridad. El agotamiento del inventario o la imposibilidad de responder ante un compromiso conlleva un deterioro de la imagen o fondo de comercio del empresario. Ese hecho está directamente relacionado con los valores sociales predominantes en un momento. Si se rompen las normas sociales se pueden sufrir sanciones sociales, más graves incluso que las derivadas del agotamiento de los inventarios, porque el intercambio es una actividad social.

Las convenciones sociales afectan a los individuos en el sentido de que cada uno se siente responsable de las posibles desviaciones respecto a lo que la sociedad considera culturalmente común a todos. Por esta razón, cada individuo asume su culpa si se salta las convenciones. Las convenciones sociales imponen un sistema de autocontrol, de autodisciplina individual. Las convenciones condicionan los términos del contrato e, incluso, los tipos de bienes que pueden ser comercializados. También determinan la estructuración de la negociación,

cómo deben realizarse los contactos, quién realiza la primera oferta, cuantas rondas de negociación pueden tener lugar y qué tipo de bazas dialécticas son manejables.

Las empresas creadoras de mercado son muy sensibles a las convenciones sociales, sus actividades son públicas y fácilmente escrutables. Los creadores de mercado son oportunistas y no siempre existe una proporción estrecha entre el margen que obtiene por su intermediación y los costes de comerciar. Muchas culturas son contrarias al oportunismo, que puede ser considerado incluso como la obtención de un beneficio a costa de los infortunios de otros. A los oportunistas se les permite existir porque aportan determinados servicios pero, si se exceden, pueden ser castigados, ya sea individual – comerciando con otros - o colectivamente – mediante legislación, medidas fiscales, o incluso prohibición -. Así mismo, la sociedad puede no estar de acuerdo con que determinados bienes o servicios se asignen según estrictos sistemas de mercado y precio, o a corto plazo, si ello implica oscilaciones bruscas de los precios o racionamientos considerados repentinos en la cantidad. Por ello, en muchas ocasiones los creadores de mercado prudentes intentarán aminorar esas oscilaciones para no despertar hostilidades sociales. Ello puede llevar a los creadores de mercado más consolidados o con cierta reputación a intentar sacar del mercado a aquellos que respetan menos las convenciones sociales, los que se aprovechan de su menor escala para agitar los precios y buscar beneficios fáciles a muy corto plazo. Otras cuestiones que deben ser atentamente cuidadas son los sistemas de asignación cuando existen racionamientos – establecimiento de prioridades según amistad u otros criterios, respeto de los turnos o sistemas de colas, compromiso tácito con la estabilidad de precios, o evitar la venta de prioridades – respetando siempre por tanto las convenciones sociales en la materia.

Teorías gerenciales y de la agencia

Los sistemas de organización interna de las empresas y los métodos que utilizan para intercambiar información en su interior son determinantes para conocer y entender su funcionamiento. El crecimiento de las empresas hace crecer también los costes de agencia al tiempo que sus empleados y gestores se especializan. Este fenómeno se complementa con la paulatina y prácticamente total separación entre propiedad y gestión.

Una realidad empresarial caracterizada por divisiones o secciones de mercado de la empresa que compiten entre sí, supervisadas por unidades organizativas sin capacidad de generar recursos pero al frente de actividades como la auditoría interna, la asignación de recursos, la coordinación horizontal entre unidades incomunicadas, el control financiero o la estrategia y planificación, es muy distinta de la que los modelos básicos, o neoclásicos, son capaces de representar.

Las teorías gerenciales inciden en una de las principales características de las corporaciones modernas: los propietarios o accionistas son distintos de quienes toman las decisiones, de los gestores. Según estas teorías, este divorcio entre gestión y propiedad asigna cierta libertad a los gerentes en la determinación de los objetivos que les permite alejarse de la maximización de los beneficios. Los

gerentes o gestores eligen aquellos fines que les permiten maximizar su función de utilidad como los salarios, el prestigio, la participación en el mercado, la seguridad en el empleo, la estabilidad profesional, y otros. Los modelos gerenciales coinciden en el uso de razones financieras para explicar el comportamiento empresarial, lo cual permite disponer de una correlación directa con la teoría de la administración de empresas que maneja información contable. Estos modelos teóricos coinciden en que los gerentes maximizan su propia utilidad sometidos a una condición de beneficio mínimo para asegurar su continuidad como tales, y difieren en los parámetros que conforman la utilidad de los gerentes y los instrumentos que utilizan los gestores para alcanzar sus metas.

La literatura sobre esta cuestión es muy amplia. En general, los modelos gerenciales incorporan objetivos múltiples e incluso contradictorios a las funciones de elección de los directivos, que persiguen maximizar su utilidad y por tanto sus retribuciones monetarias y en especie, minimizar las tensiones internas y el tiempo de trabajo y maximizar el tamaño de la empresa (Marris, 1963 y 1964), los ingresos por ventas (Baumol, 1968), el volumen de producción (Ames, 1965), el prestigio de la empresa, o el beneficio o excedente por trabajador en el caso de las cooperativas; y también objetivos ineficientes como maximizar los gastos de representación e incluso la maximización de la utilidad de los gestores basada en variables como los gastos de representación o emolumentos (Williamson (1963) y sus modelos de preferencia por el gasto o de arbitrio gerencial). Frente a ellos, los propietarios desean maximizar los beneficios y dividendos y el valor de la acción. En general, los resultados de estos modelos son complejos e inconsistentes.

La teoría de la agencia ofrece un marco adecuado para desarrollar los efectos de la separación efectiva entre la gestión de la empresa y su propiedad puesto que el principal problema de esta separación se deriva del hecho de que, a pesar de que los gestores reciben instrucciones de los propietarios, existen incentivos claros para no cumplir esas instrucciones en su totalidad. Los gestores están dispuestos a perder parte de la eficiencia total de la empresa a cambio de la maximización de algunos de sus objetivos propios. La forma de eliminar esta ineficiencia es generar los incentivos adecuados para adecuar los objetivos de ambos grupos.

La teoría de la agencia se encuentra ante un doble problema: la existencia de información asimétrica y de aversión al riesgo. El o los propietarios sólo pueden conocer imperfectamente las acciones de los gerentes, normalmente a través de los resultados, de modo que la mejor manera de reducir esa asimetría en la información pasa por el diseño adecuado de contratos entre ambos. Si la asimetría es posterior a la firma del contrato entre propietario y gestor se generan problemas de riesgo moral, y si la asimetría es previa a la firma entonces existirán de selección adversa.

Respecto al riesgo, Jensen y Fama (1983) consideran la organización como un nexo de contratos, escritos o no, entre los propietarios de los factores de producción y los clientes, como se hace en general en la teoría de la agencia. Las estructuras contractuales de la mayoría de las organizaciones limitan los

riesgos asumidos por los agentes especificando o pagas fijas o pagas como incentivos ligados a determinadas medidas de rendimiento. Además, los contratos de la mayoría de los agentes contienen, implícita o explícitamente, la previsión de que, a cambio de la paga especificada, el agente conviene en que los recursos económicos que él proporciona con su actividad pueden ser usados para satisfacer los intereses de los poseedores de los derechos sobre los beneficios. Su conclusión es que se pueden lograr mejores decisiones delegando funciones de decisión a aquellos agentes en todos los niveles de la organización que tienen conocimientos específicos relevante. Esta opción es mucho más eficiente que asignar todas las funciones de decisión a los poseedores de los derechos sobre el beneficio. El control de los problemas de agencia que plantea este sistema de decisión difusa se logra separando las funciones de iniciación y ejecución de las de ratificación y supervisión. En última instancia, la eficiencia de este tipo de sistemas de decisión se basa en la correcta articulación de estructuras de incentivos que recompensan a los agentes por iniciar y ejecutar sus decisiones, así como por ratificar y supervisar las decisiones de otros agentes.

Otros autores son más directos. Stiglitz (1993), por ejemplo, estima que la solución más evidente para resolver el problema sería evitar la raíz del mismo, esto es, la separación de propiedad y gestión. Ello podría lograrse mediante la venta por parte del dueño de la empresa de una parte de la misma a cada uno de los directivos. Esta vía permite que los gestores estén motivados de modo más similar al de los propietarios, asimilando beneficios al resultado de su trabajo y dedicación, y repartiendo de modo más equitativo los potenciales efectos de los riesgos asumidos desde la gestión.

De hecho, algo así parece haber sucedido porque, tal y como concluye el trabajo de Holderness, Kroszner, y Sheehan (1998), el porcentaje promedio de propiedad de compañías privadas en los Estados Unidos por parte de sus gerentes aumentó hasta un 21 por ciento en 1995 desde el 13 por ciento en 1935. Este aumento se da en todos los tipos y tamaños de empresas, en los grupos de empresas, y también en valor real neto, cuatro veces más. De esta manera, este trabajo desmonta la célebre hipótesis formulada en 1932 por Berle y Means en su trabajo *La Corporación Moderna y la Propiedad Privada*, que advertía de que la separación de la propiedad y del control acabaría por destruir los cimientos del capitalismo americano, dando lugar a poderosos administradores y a débiles dueños.

El principal problema de la teoría de la agencia es que no toma en consideración los incentivos que existen al comportamiento eficiente de los gestores en mercados altamente competitivos con elevada información sobre precios, lo que mitiga la simetría de la información disponible, en particular si los mercados de capitales y los mercados en los que cotizan las acciones de las empresas son muy competitivos, manteniendo siempre un margen de probabilidad elevado de cambio del equipo directivo por cambio en la propiedad, lo cual incentiva un comportamiento correcto, aunque no es menos cierto que los potenciales nuevos directivos siempre podrían repetir los mismos problemas que los reemplazados.

Cyert y March (1963) desarrollaron la teoría conductista o empirista (o de comportamiento administrativo) de la empresa en 1959 a partir de los trabajos de Simon (1955), trabajo complementado en 1965 con un análisis sobre el proceso de toma de decisiones económicas. La característica principal de su trabajo es que los objetivos de la empresa, definidos como el conjunto de todos los objetivos que la integran y determinan su actividad, se persiguen en un contexto dominado por la incertidumbre. El modelo de Cyert y March (1963) se centra en los aspectos descriptivos y reales, positivos, de las organizaciones modernas que persiguen numerosos objetivos operacionales, en contraste con su definición normativa más próxima al paradigma neoclásico. Su trabajo parte de la premisa de que los objetivos generales de los modelos inspirados en el paradigma neoclásico son muy amplios y no tienen efectos operacionales.

En este sentido, destacan el papel que desempeñan en el seno de las empresas los grupos que la integran, de modo que la empresa puede ser considerada como una coalición de individuos y grupos, normalmente siguiendo la división funcional del trabajo, algunos de los cuales se hallan organizados en subcoaliciones. Estos grupos persiguen ciertos objetivos que tienden a optimizar y poseen un cierto grado de poder. Al mismo tiempo conviven bajo ciertas condiciones de conflicto que mitigan realizando pagos colaterales que sirven para formar coaliciones organizativas. Esos pagos se efectúan de muy diversas maneras, de modo material en dinero, o de manera no material en consideración personal, en autoridad, en poder y status, en política organizativa, etc. Los objetivos que guían a la empresa tienen su origen y se materializan dentro de estas coaliciones. La empresa está obligada a actuar bajo las condiciones ambientales vigentes, intentando en su ámbito externo reducir la incertidumbre e, internamente, alcanzando sus objetivos así como las aspiraciones de sus miembros. Estos objetivos pueden llegar incluso a ser inconsistentes entre sí.

Cyert y March (1963) consideran la existencia del conflicto como algo natural, conflicto que no puede ser obviado porque los pagos colaterales que sirven para formar las coaliciones organizativas internas no pueden transferir utilidad ilimitadamente. Así mismo, al identificar a la organización como una coalición, surge la necesidad de identificar a los participantes de esa coalición para determinar sus objetivos que, conforme a principios de racionalidad local, atenderán preferentemente a los problemas derivados de la consecución de sus objetivos.

En este marco se adoptan decisiones que son aceptables y no necesariamente óptimas, gestionando la organización, planificando preferentemente a corto plazo e ignorando las consecuencias a más largo plazo, y conforme a la información disponible que con frecuencia es incompleta. Este esquema de actuación puede inducir a cometer errores, al tiempo que exige la búsqueda permanente de fuentes adicionales de información. Las empresas, al igual que otros tipos de organizaciones, tienden a evitar la incertidumbre, de modo que si las decisiones adoptadas le permiten alcanzar los objetivos pretendidos, entonces tenderá a repetir conductas pasadas en el futuro. Este procedimiento puede conducirle a cometer graves errores si se producen variaciones importantes del entorno. La acumulación de experiencias implica que la empresa está inmersa en un proceso de aprendizaje continuo.

Últimas teorías

Durante el siglo XX se han desarrollado teorías alternativas del empresario que enfatizan diferentes aspectos de la actividad empresarial, intentando resolver los problemas que presenta el modelo neoclásico y, también, complementando sus supuestos o adaptándolos a realidades concretas. Estas teorías, en su conjunto, pueden considerarse complementarias en muchos aspectos o cuando menos no contradictorias. Todas ellas analizan desde planteamientos distintos cómo resolver la distancia que existe entre el modelo neoclásico y la realidad, o lo que es lo mismo, entre los postulados de eficiencia y equilibrio y las situaciones de desequilibrios e ineficiencias que se registran en las empresas.

Leibenstein (1978) describe la principal característica del entorno en el que el empresario desarrolla su actividad, la ineficiencia. La teoría de eficiencia X de Leibenstein (1978) ha abierto un campo de estudio introduciendo factores de índole psicológica para distinguir la realidad empresarial de los postulados de los modelos neoclásicos. La eficiencia X es el grado de ineficiencia en la asignación de recursos que se da en una empresa, o lo que es lo mismo, el margen o distancia que la separa de su producción óptima o ideal. Para una cantidad dada de factores de producción, la producción potencial o eficiente es aquella que se sitúa en la función de producción neoclásica, en la frontera de posibilidades de producción. La eficiencia X se da cuando los recursos no son utilizados eficientemente, lo cual contrasta con los supuestos neoclásicos, con los resultados ideales que se alcanzan bajo los parámetros de competencia perfecta y racionalidad absoluta. Mientras que el modelo neoclásico asume que las decisiones empresariales que conducen a óptimos o máximos productivos se adoptan bajo perfecta racionalidad, la teoría de eficiencia X estima que existen costes a la hora de ser perfectamente racional, costes de tipo psicológico. Estos costes dificultan que los individuos sean capaces de aprovechar todas las posibilidades existentes así como que sean capaces de atender y superar todas las restricciones o limitaciones existentes características de un proceso de optimización o maximización en competencia perfecta. Si sus planes sólo se aproximan a las restricciones reales existentes, los efectos de sus acciones necesariamente también sólo se aproximarán a los resultados que se obtendrían bajo competencia perfecta, y serán por lo tanto diferentes de lo esperado. Esta realidad genera presión interna en el seno de la empresa orientada hacia el intento de anticipación de los desequilibrios o desviaciones que se pueden producir respecto a las previsiones realizadas. Esta situación genera un "trade off" entre la capacidad de anticipación de las restricciones verdaderamente existentes y el grado de presión que dicha incertidumbre crea, siendo además diferente para cada individuo.

Existen otros factores que provocan la existencia de la eficiencia X además de la imposibilidad real de anticipar perfectamente todas las restricciones a las que se enfrenta un empresario a la hora de adoptar una decisión de gestión o de coordinación. Leibenstein (1978) identifica cuatro. La primera es la imperfección de los contratos, por ejemplo los de trabajo, que no especifican las cantidades de magnitudes como el esfuerzo requerido, el periodo de adaptación o aprendizaje necesarios o los resultados esperados, de modo que el resultado del trabajo es

incierto y no depende del empresario sino del propio trabajador, de su personalidad y de su propia experiencia vital, otra característica psicológica como la presión sobre los empresarios antes señalada. El segundo factor es compartido con la idea base de las llamadas teorías gerenciales, que inciden en las consecuencias que implica la separación entre gestión y propiedad. La consecuencia más directa de este segundo factor es la consideración de las empresas como organizaciones en las que interactúan diferentes agentes sin unanimidad, confrontando diferentes objetivos como la maximización del beneficio –para los accionistas- frente a la maximización de los resultados en el corto plazo, la cotización bursátil o simplemente la remuneración de los responsables de la gestión. Cada agente individual persigue la consecución de sus propios objetivos en el seno de la empresa, lo cual es incompatible con el esfuerzo máximo perfectamente coordinado y eficiente que contemplan los supuestos clásicos. La empresa como organización intenta resolver este problema aplicando presión a cada agente individual para intentar que su comportamiento se adecue lo máximo posible al previsto bajo parámetros neoclásicos y, por tanto, a la frontera de posibilidades de producción, creando a su vez una fuente más de coste o presión psicológica difícil de calibrar. A la postre, si el empresario falla este resultado, será consecuencia de la falta de esfuerzo por su parte.

Leibenstein (1978) estima que esta combinación de costes e ineficiencias genera un ámbito ideal para el desarrollo de la actividad empresarial en el que los emprendedores mejor dotados para ello son aquellos capaces de sortear este tipo de dificultades, soportar mejor la presión y aproximar los resultados de la gestión al ideal marcado por el esquema neoclásico. En este contexto compiten los empresarios intentando que sus organizaciones sean lo menos ineficientes posible, lo cual incentiva el mantenimiento de unos niveles óptimos de presión. En este marco, el empresario bajo presión debe intentar completar la gama de factores utilizados para mejorar la eficiencia del sistema de producción existente o introducir nuevos sistemas. Ello conduce al empresario a otros mercados condicionando su actuación, como los de factores, mercados en los que se ve obligado a intermediar permitiendo que fluya información por los mismos, así como en el mercado de capitales, de capital-riesgo y en el de cualificaciones empresariales o de gestión contratando administradores eficaces.

El empresario debe, en definitiva, cerrar esa brecha que aleja el comportamiento efectivo de su empresa del ideal teórico, tarea que Leibenstein (1978) define mediante su descripción de la economía como un campo en el que los agentes económicos son nodos conectados entre sí en una red compuesta por vías imperfectas interrumpidas por obstáculos diversos, vías por las que canalizan sus transacciones a pesar de que los nodos estén mal definidos, mal comunicados e informados, en claro contraste con la red definida bajo los supuestos neoclásicos de competencia perfecta. Como conclusión, este enfoque no difiere mucho del que se obtiene a partir de los parámetros neoclásicos si se considera que la información es limitada o que su obtención tiene un coste. Autores como Casson (1982) consideran que los planteamientos de Leibenstein son acertados a la hora de identificar problemas, como la presión bajo la que se adoptan decisiones, pero sin embargo no sirven para predecir o explicar el comportamiento del empresario y justifican el abandono de elementos como la consideración de que se cumple el

principio de racionalidad, porque sin este principio es imposible identificar reglas de adopción de decisiones que muestren cómo los criterios de decisión se deben ir adaptando a las circunstancias. La psicología de Leibenstein ayuda muy poco a explicar las razones que guían el comportamiento del empresario.

Otros dos autores relevantes que han aportado consideraciones e ideas relevantes sobre el paradigma neoclásico son Hayek (1949) y más recientemente Kirzner (1976). Respecto al equilibrio en sentido neoclásico, como fundamento teórico, el primero estima que esta situación equivale al postulado de perfecta información. Información perfecta considerada no como toda la información imaginable sobre cualquier cuestión posible, sino como toda la información imprescindible para que todos los agentes económicos hayan alcanzado el equilibrio y realizado sus planes de una manera determinada sin que deseen hacerlo de otro modo. Para Hayek (1949) la mejor manera de resolver el problema de la eficiencia de las empresas es canalizar la mayor cantidad de información de la mejor calidad posible a los agentes económicos que la necesitan. Los planes y acciones se ajustan a las expectativas de unos y otros. El proceso económico consiste en el ajuste hacia el equilibrio basado en la adquisición de conocimientos y experiencia. Esta tendencia y ajuste continuo hacia el equilibrio se realiza de manera mucho más eficiente mediante un sistema de precios de mercado descentralizado que mediante un sistema centralizado o burocrático. Los sistemas de precios son los que más información transmiten, tanto más cuanto más flexibles son éstos. Gracias a los precios, los agentes ajustan sus planes y sus expectativas en virtud de muy poca información -los precios- de modo muy eficiente. Por el contrario, en sistemas centralizados, unos agentes recolectan la información y otros la utilizan, lo cual genera ineficiencias por diferentes razones como son la falta de incentivos, los retardos, los costes burocráticos centrales, etc. Así mismo, Hayek (1949) considera que el progreso económico es continuo, y se debe a avances en muchas ocasiones menores, de tal modo que sólo están al alcance de los agentes económicos individuales que los descubren gracias a la información que manejan en el mercado vía precios.

El planteamiento de Hayek (1949) se complementa con las ideas de Kirzner (1976), quien considera que la función primordial del empresario es precisamente promover el ajuste de los precios porque, si en el mercado se da un precio erróneo, entonces existirá una oportunidad de negocio – arbitraje u otras vías-. Este estado de alerta permanente ante los desequilibrios es la característica esencial del empresario de Kirzner (1976), aunque no es capaz de explicar cuáles son las razones o cuáles son las vías gracias a las cuales obtiene ese conocimiento particular que lo distingue del resto de individuos, porque esa indagación excede el campo de la economía positiva, en línea con las ideas y el subjetivismo de la escuela austriaca, la indeterminación e impredecibilidad propia de las preferencias, expectativas y conocimiento humano. Cualquiera que estime que el comportamiento empresarial es predecible y, por tanto, modelable, tendrá incentivos para intervenir en persona el mercado como empresario, de modo que los capacitados para explicar los porqués de los empresarios son en sí empresarios, por lo que resulta imposible formular teoría explicativa alguna.

En esta línea, en la adecuación moderna de los postulados neoclásicos a la realidad empresarial, Knight (1921) centra la actividad o misión del empresario en

la obtención de rentas o beneficios como contrapartida por la asunción de los costes derivados de la incertidumbre. Las ideas de Knight, conocidas como modelos de elección de renta –*income choice* –, han sido desarrolladas por Lucas (1978), Holmes y Schmitz (1990) y otros⁴, y parten del supuesto general de que los individuos deben decidir si obtienen ingresos o su renta empleándose por cuenta ajena a través de un salario en una empresa ya existente o si, por el contrario, optan por obtener beneficios creando una nueva empresa. La elección de renta se produce comparando el salario esperado con los beneficios esperados de la nueva actividad. La evidencia empírica de los modelos desarrollados a partir de estas premisas muestra diferentes comportamientos a partir de distintas características individuales como nivel educativo, experiencia, escala laboral o edad⁵.

Estos modelos prestan una atención especial al concepto de incertidumbre. Existe incertidumbre cuando no es posible adelantar cual va ser el resultado de una acción. No es posible mediante un razonamiento a priori, porque por esta vía no se puede adelantar el resultado de un proceso económico, y tampoco es posible predecirlo mediante técnicas estadísticas porque no existe probabilidad alguna, al ser el hecho en cuestión único, sin precedentes. Esta es la diferencia entre la incertidumbre y el riesgo – que sí puede ser inferido estadísticamente-. La actividad económica, la producción, exige tiempo porque existen retardos, tiempo durante el que los agentes económicos exigen pagos al contado sin comprometer sus futuros gastos sobre bienes determinados como medida de cautela ante acontecimientos imprevistos. Normalmente cuando reciben sus pagos, por ejemplo a cambio de su trabajo, todavía no saben qué ni cuánto adquirirán después. En ese contexto se desarrolla la actividad del empresario sujeta a incertidumbre, empresario que produce para el mercado, en cuyo seno se acaban acomodando ofertas y demandas, o las diferentes incertidumbres. En este marco, la cualidad esencial del empresario es la capacidad de previsión de lo que va suceder en el mercado. Gracias a la naturaleza especulativa del empresario y su capacidad de previsión el mercado puede superar la situación de incertidumbre existente. Así mismo, Knight (1921) estima que la capacidad de previsión y la habilidad del empresario para predecir y adoptar decisiones de producción bajo incertidumbre en el mercado se acentúan en el seno de instituciones o empresas grandes, ya sea como empresario o como empleado de las mismas, porque dentro de las empresas se puede dividir el trabajo y compensar potenciales fallos con los aciertos de otros. Por esta razón la principal labor predictiva, y por tanto empresarial, de las grandes empresas es la propia selección de ejecutivos de quien depende su actividad, por encima incluso de la búsqueda de mercados.

Otra línea de investigación es la que sigue empíricamente el comportamiento de las empresas reales con el fin de extraer consecuencias. Andrews (1949) analiza aspectos de la estrategia y del comportamiento de las empresas que no son tomados en cuenta por la teoría neoclásica. Andrews (1949) destaca el hecho de que la mayoría de empresas están permanentemente en desequilibrio, operando en mercados que a largo plazo presentan un esquema de competencia

⁴ Audretsch, D.B. (2002), Entrepreneurship: a survey of literature, European Commission, Enterprise Directorate General, Brussels.

⁵ Ver epígrafe 2.4. “rasgos personales”.

oligopolístico. Este planteamiento es heredero de las teorías y modelos de competencia imperfecta. La lealtad de grupos de consumidores hacia cada productor, la estabilidad de los precios entre competidores, y la calidad de los servicios ofrecidos por las distintas empresas, marcan esta realidad. Las empresas aseguran la calidad del servicio mediante la estabilidad de sus precios y el mantenimiento de inventarios para asegurar la continuidad de la oferta, responsabilidades que el empresario debe delegar en los distribuidores o vendedores, lo cual exige disponer de cierta capacidad de control sobre ellos, algo legítimo y racional aunque suponga cierta restricción de la libre competencia. Penrose (1959), en esta misma línea, desarrolla una teoría dinámica de la empresa que explica cómo el uso y creación de información constituye el motor que dirige la empresa mediante un sistema de autoalimentación. La empresa es una organización que asigna recursos. Su estructura organizativa está compuesta por las personas que allí trabajan - fundamentales para permitir el crecimiento de la empresa -, mientras que su faceta asignativa responde a las oportunidades productivas que los empresarios de la misma observan y que acometen. Una teoría del crecimiento de las empresas es básicamente una teoría de cómo evolucionan y cambian las oportunidades productivas de las mismas. El crecimiento de las empresas, para Andrews (1949), depende en buena medida de las cualidades individuales del empresario – versatilidad, buen juicio, capacidad para recaudar fondos y financiación, y ambición -. La ambición presenta dos facetas, la del empresario satisfecho con el mantenimiento de su negocio y la de aquél que desea que su empresa adquiera una posición dominante en su industria. El crecimiento depende también de la habilidad de sus ejecutivos para detectar nuevas vías de expansión, nuevos proyectos, y de su propia habilidad para adaptar la estructura, el personal y la dimensión de la propia organización a los nuevos retos. Un crecimiento organizativo excesivo puede ser un grave problema, al tiempo que la dimensión de la empresa es también un elemento competitivo importante a la hora de definir las ventajas competitivas de la empresa, en la búsqueda de espacios de oportunidades productivas propias en los márgenes operativos de otras empresas de mayor o menor dimensión. La información que cada empresa maneja en este esquema casi biológico – empresas nuevas frente a otras ya maduras – condiciona la suerte de cada proyecto.

El caso de la empresa familiar

La empresa familiar constituye una categoría de empresa de suficiente entidad como para ser objeto de análisis teórico separadamente. Es evidente que entre los objetivos de una empresa es difícil incluir el del mantenimiento de su propiedad o control por parte de un grupo de personas unidas por lazos familiares, aunque así ocurra. No obstante, el mantenimiento de la empresa en el seno de una familia sí puede responder a razones objetivas. La organización del mercado de trabajo implica incurrir en elevados costes, costes de búsqueda de ofertas de trabajo adaptadas a las exigencias de la demanda de la empresa, o costes derivados del marco social que condicionan la formulación de los contratos. También pueden existir costes derivados de la inexistencia de

verdaderos intermediarios privados en este mercado que podrían reducir los costes de búsqueda -y que aunque existan no pueden formalizar contratos de largo plazo como en otros mercados-. Bajo estas condiciones, tendríamos entonces unos agentes intermediarios fundamentales para el funcionamiento de determinados mercados que no existen o que si lo hacen, sin embargo, no consiguen formalizar contratos laborales que les permitan desarrollar su actividad. Las diversas fuentes generadoras de costes y, muy en particular, la dificultad para intermediar incentiva a las empresas a internalizar la oferta de trabajo por diferentes vías. La vía más conocida es la del autoempleo, de modo que el trabajador crea una empresa que le autoemplea, promocionando ante los clientes su empresa de servicios a la que desea vender su trabajo. Si desea formar parte del proceso productivo de un bien, se puede dar a conocer ante los propios intermediarios de ese bien en su propio mercado o incluso puede vender su producto directamente a los clientes finales. La única restricción importante para el autoempleo radica en su éxito, puesto que entonces el empresario puede verse obligado a contratar a otras personas para que trabajen junto a él volviendo a situarse en el mercado del que ha intentado escapar si bien como demandante y no como oferente de trabajo. Una alternativa a este regreso al mercado de trabajo consiste en internalizar el concepto de autoempleo definido sobre un individuo único al conjunto de miembros de su familia e incluso a sus amigos. Si un empresario emplea a sus hijos podrá ejercer un control sobre ellos de gran efectividad, por cuanto en una mayoría de culturas las sanciones impuestas por padres a hijos son relativamente comunes y sencillas de aplicar. La familia permite no sólo internalizar el mercado de trabajo sino también otros mercados como el de capitales, o incluso el de bienes o servicios intermedios necesarios para producir un bien (Williamson, 1970).

Es muy habitual que un empresario autoempleado recurra a su familia si necesita capital. Aunque el crédito o confianza puede deteriorarse con facilidad en el seno de una familia, el posible deudor puede recibir la confianza de sus allegados con menores garantías que en el mercado y sabe también, por ejemplo, que la custodia de su idea o proyecto corre menos riesgos de ser imitada si hace partícipe de la misma a sus familiares, lo cual tiene verdadero sentido económico. Por su proximidad vital, los miembros de una familia conocen bien las cualidades del deudor y pueden valorar ajustadamente su competencia y posibilidad de éxito, al tiempo que pueden realizar un seguimiento próximo de cómo evoluciona la actividad emprendida e incluso recomendar o imponer rectificaciones. Es más, si el deudor es el heredero legal del patrimonio del acreedor, entonces ese préstamo, en la práctica, equivale simplemente a la firma de una hipoteca sobre su propia herencia. Existen modelos que han analizado el funcionamiento de los mercados de capitales internos a la familia considerando al cabeza de familia como el asignador de esos recursos entre los diferentes empresarios miembros de la misma conforme a estrictos criterios económicos, analizando los proyectos individualmente y evaluando sus riesgos como lo hace un banco o el consejo de administración de una empresa. La ventaja de estas prácticas radica en el acceso a mucha más información que bajo otras condiciones, más que bajo los parámetros habituales de las empresas tradicionales relativos al conocimiento de los empleados por el empresario (Buckley y Casson, 1976; Casson, 1979).

La mayor parte de las empresas surge como empresas familiares, aunque es evidente que también lo hacen como resultado de asociaciones de socios que se reúnen para acumular una cantidad de capital determinado que puede ser muy importante (Casson, 1982). La secuencia más común suele comenzar con un individuo autoempleado por cualquiera de las razones ya vistas, que a medida que consolida su actividad, se enfrenta a restricciones características de la dinámica de crecimiento de su empresa, como necesidades de capital, que deberá conseguir en el mercado financiero o en su entorno familiar, sustituyendo consumo y ocio presentes por rentas futuras para su empresa y para él mismo; necesidades de empleo que también puede obtener de su entorno familiar más próximo – con sus ventajas como flexibilidad y confianza, e inconvenientes como los límites de sus cualificaciones y habilidades y de su propia oferta -.

Autores como Embid y Salas (2005) consideran que es muy frecuente que en el llamado capitalismo de familias las personas que alcanzan el poder de grandes empresas lo hacen debido a la institución de la herencia o al juego de las relaciones sociales y no al mérito propio. En las empresas en las que existe un accionista principal o de control, con frecuencia el fundador, se puede argumentar que, en esa empresa, las decisiones que se adopten implicarán menos riesgos para la viabilidad de la empresa debido al elevado riesgo que para la riqueza personal del accionista significativo puedan implicar. Además, la familia del accionista principal generará confianza entre los accionistas minoritarios actuando con prudencia y garantías, con eficiencia. Sin embargo, el control de las empresas por familias limita su capacidad de crecimiento y su capacidad de diversificar riesgos si su riqueza es limitada y está excesivamente concentrada en la empresa en cuestión. Si la personalidad del fundador o de la familia tiene valor económico una solución eficiente es mantener a la familia en el accionariado con una representación minoritaria suficiente para salvaguardar la reputación “fundacional” compatible con una gestión similar o idéntica a la de una sociedad anónima. Este modelo de evolución de la empresa familiar de capitalismo gerencial es muy frecuente en los Estados Unidos o el Reino Unido en donde las familias o miembros de las mismas que dirigen empresas lo hacen con paquetes de acciones relativamente pequeños en comparación con la tradición “continental”.

No obstante, la mayor parte de autores anglosajones (Drucker, 1995) estiman que los trabajadores que pertenecen a la familia deben realizar sus obligaciones con la misma intensidad y éxito que los que no lo son y que, pese a ello, las empresas familiares exitosas necesitan irremediablemente contar paulatinamente con directivos en los puestos de mayor responsabilidad que no pertenecen a la familia.

El caso de la empresa pública

La empresa de participación estatal es un caso particular, diferente de una empresa privada en su finalidad última pero igual en su funcionamiento interno como organización. La empresa pública ha sido objeto de numerosos análisis desde distintas perspectivas hasta el punto de presentar un marco teórico diferente, o propio, probablemente porque representa, o porque lo hizo durante un largo periodo de tiempo, una de las transformaciones más significativas del

concepto de empresa desde una perspectiva liberal.

Los análisis más conocidos de la empresa pública, como el de L' Hériveau (1972), suelen definirla a partir de elementos descriptivos centrados en aspectos casuísticos o coyunturales, con frecuencia políticos, que explican su carácter público. Es frecuente que, simplemente, se considere empresas públicas a aquellas cuya actividad comercial, industrial o financiera es realizada o controlada por el Estado.

En cualquier caso, desde la perspectiva de este trabajo, es importante subrayar la importancia de la empresa pública en el siglo XX, importancia relevante cualquiera que sea la variable que se utilice como medida -valor agregado bruto, empleo, cifra de negocios-, su ubicación en sectores base -energía, transporte, telecomunicaciones-, así como su presencia también elevada en sectores comerciales y financieros, en sectores monopólicos y en sectores de alta intensidad de capital. Normalmente las empresas públicas aparecen cuando hay crisis económica, por razones anticíclicas, por motivos regionales, por motivos políticos como la nacionalización, por la concentración en manos del Estado de actividades de valor estratégico como la defensa nacional o determinados sectores punteros como la industria nuclear, etc.

Este enfoque casuístico no permite modelizar su comportamiento ni mucho menos realizar predicciones, porque se centra en factores de corte político. Se han formulado teorías de la empresa pública desde una perspectiva económica, desde premisas neoclásicas, marxistas o globalistas.

Desde una perspectiva neoclásica, y sin abrir una reflexión propia de la economía del bienestar, las empresas públicas pueden aparecer cuando se registran algunos de las siguientes situaciones: monopolio natural, tamaño del mercado insuficiente, bienes públicos y bienes sociales -aquellos que no reconocen la soberanía al consumidor-. El análisis marxista centra su atención en la economía clásica, el análisis del problema del valor y la plusvalía y su tratamiento desde una empresa de propiedad pública. El enfoque globalista parte de la idea de que corresponde al Estado realizar el interés general, gozando del máximo grado de autonomía, y surgiendo por tanto como el árbitro entre diferentes grupos sociales, de modo que la causa de aparición de empresas públicas.

Cuervo (1997) estima que las principales razones que explican la existencia de empresas públicas son su evidente funcionalidad para el Estado en múltiples aspectos, su utilización para corregir fallos de mercado o como instrumentos de política económica para atenuar los costes sociales y los efectos políticos del ajuste por el mercado de empresas privadas. Sin embargo, la exigencia de neutralidad en la acción pública, la defensa de la competencia, la integración en Europa y la globalización, la aceleración de los cambios tecnológicos, los cambios en los procesos productivos y organizativos así como el comportamiento ineficiente de muchas empresas públicas ha hecho que se revisen sus funciones y que se consideren otras vías alternativas para alcanzar los objetivos que se pretendían lograr mediante este tipo de empresas. En nuestro país todo ello ha llevado a su práctica total privatización.

Los tres enfoques citados – neoclásico, marxista y globalista- comparten la noción de empresa pública como agente dinamizador de la economía por los efectos que tiene sobre variables económicas como la inversión, el empleo o incluso la renta o producto nacional. La empresa pública aparece así como un instrumento de política económica potencialmente racionalizador de la economía, modernizador y capaz de incrementar la productividad y competitividad de la economía nacional. Por el contrario, son evidentes los problemas que la empresa pública presenta en materia de eficiencia.

El mercado de empresarios

Un ejercicio teórico que ha sido explorado por la ciencia económica es el del estudio de los mercados de empresarios. Dichos mercados existen si bien, como en la mayoría de casos reales, su funcionamiento es particular como resultado del tipo de bien económico intercambiado y del empresario, o más bien de las cualidades intrínsecas del mismo -su capacidad para adoptar un tipo muy especial de decisiones, las que resultan acertadas o son juiciosas-.

Los mercados de empresarios deben poder reconocer hechos claves que sirvan como justificación para la adopción de decisiones empresariales concretas, deben poder asimismo identificar a los individuos dotados con la peculiar habilidad de adoptar decisiones juiciosas en el ámbito empresarial, deben poder asignar a esos individuos prometedores esas decisiones o iniciativas correctamente orientadas y, muy importante, deben ser capaces de asignar y distribuir recompensas a los individuos que adopten decisiones empresariales con éxito.

Autores como Casson (1982) han desarrollado las cuatro cualidades que deben darse en todo mercado de empresarios, destacando las dificultades que implica la definición objetiva de tal mercado.

En primer lugar, resulta muy difícil identificar cuales son esas potenciales decisiones juiciosas o acertadas que si son adoptadas van a conducir al éxito un determinado proyecto empresarial, de manera que más difícil todavía resulta definir la demanda para las mismas. En nuestra sociedad, los derechos de propiedad están asignados a particulares, empresas e instituciones sociales diversas que son quienes, en la gran mayoría de las ocasiones, capturan la información que se genera acerca de nuevas tendencias, cambios en los gustos u otras, de modo que la estructura social acaba condicionando quién y cómo realiza la decisión acerca de las nuevas asignaciones de recursos así como la información disponible. Este mecanismo social e institucional comprende desde complejos procesos como los que se desarrollan en el seno de las corporaciones hasta aquellas decisiones adoptadas por individuos concretos en un entorno concreto.

Con todo, la principal dificultad no radica en la complejidad o en la dimensión del proyecto empresarial, sino en la cualidad de la decisión que hace que la decisión sea innovadora y permita desarrollar un proyecto empresarial. Muchas de las personas o instituciones – colegiadas – que, por ejemplo, participan en los procesos en el seno de las empresas, no aportan novedades sino que

aplican conocimientos técnicos a realidades distintas. El emprendedor no está detrás de cada actuación; sólo cuando tras una decisión se produce un cambio fundamental, entonces se podrá hablar de decisiones acertadas o juiciosas como las llama Casson (1982).

La identificación de un empresario tampoco es tarea fácil puesto que no existe un examen o un criterio objetivo que permita hacerlo, de hecho su identificación es en realidad una decisión acertada o juiciosa (Casson, 1982), siendo generalmente uno mismo el más capacitado para valorar su propia valía como tal.

No menos complicada resulta la asignación de decisiones a empresarios. Aun suponiendo que un empresario se dedica a una sola actividad empresarial y que las decisiones son perfectamente intercambiables, esto es, que cualquier empresario puede dedicarse a todas las actividades, la formalización del equilibrio de mercado no es evidente. Las decisiones son heterogéneas y los empresarios también, por lo que la sustituibilidad es imperfecta debido a que el bien intercambiado –la decisión empresarial adecuada–, por su naturaleza, exige un empresario determinado. Así, no existe un mercado de empresarios sino tantos mercados como decisiones correctas se vayan a adoptar. Ya se han revisado los modelos de creación de mercado o los beneficios derivados de la intermediación e internalización. Así mismo, existen las empresas de consultoría empresarial que contratan individuos dotados con las cualidades adecuadas para supervisar procesos empresariales y adoptar decisiones acertadas en los mismos, si bien no necesariamente un individuo adecuadamente dotado para adoptar decisiones puede estar capacitado para supervisar lo que ocurre en empresas terceras, ya que esta actividad constituye en sí misma algo intrínsecamente diferente. En ocasiones, por ejemplo, desde las entidades financieras a la hora de financiar un proyecto – la cual puede equivaler a avalar o apostar por un proceso de adopción de decisiones particular – buscan factores objetivos como el nivel de formación tanto para conceder financiación como para contratar a sus asesores-empleados, lo cual puede tener poco o nada que ver con la capacidad empresarial y de emprender de los individuos en cuestión.

Los mercados de empresarios deben ser capaces de asignar recompensas tanto en el corto como en el largo plazo a aquellos que identifican decisiones adecuadas y los que las adoptan – por tanto para uno mismo o para otros -, como pago por el riesgo o por la apuesta realizada. Este ámbito representa un amplio campo de estudio de la teoría económica: los incentivos a la entrada o a no hacerlo, el uso de la información, la creación de rentas de monopolio y, en definitiva, el grado de competencia que existe en una economía o mercado concreto que condiciona las posibilidades de éxito de cada potencial decisión acertada – en función de la interacción propia de mercado entre los beneficios esperados y el coste de oportunidad derivado de la adopción de la decisión adecuada -. Los potenciales empresarios optan por emprender cuando la recompensa esperada supera el coste de oportunidad de la actividad – el salario de mercado en otras actividades -, de modo que en el corto plazo su remuneración es una renta de monopolio derivada del uso de la información, consecuencia de la adopción de su decisión empresarial. Su duración en el

largo plazo dependerá del ritmo de los cambios económicos que se estén produciendo, del entorno social e institucional y de otros factores globales. Lo mismo puede decirse de la distribución de la renta entre empresarios y el resto de trabajadores a largo plazo. Finalmente, el factor riesgo no puede ser obviado, por cuanto esas rentas esperadas carecen de certeza absoluta, ya que ni las personas mejor dotadas para adoptar decisiones adecuadas pueden asegurar el éxito de sus proyectos, porque la renta adicional derivada de la actividad empresarial frente a la asalariada es precisamente la compensación por ese riesgo.

Crecimiento de la empresa

La mayor parte de las empresas surgen como entidades familiares y que, a medida que su actividad se va consolidando, la dinámica de crecimiento de las empresas se enfrenta, en primer lugar, a las restricciones derivadas de la obtención de recursos financieros - o capital - y de mano de obra. La teoría económica va más allá y profundiza en los factores de los que depende el crecimiento y desarrollo de una empresa, factores que, sin duda, una vez identificados deben contribuir al diagnóstico de fondo de este trabajo. Son, como ya sabemos, factores objetivos de los que depende el crecimiento de la oferta y de la demanda de la empresa y que son función de elementos como las características técnicas de la producción y del propio producto o la difusión de información acerca del producto, respectivamente. Ambos lados de la ecuación de mercado no son ajenos puesto que, a medida que la calidad del producto mejora o evoluciona, es prioritario que el consumidor conozca esta nueva realidad, para lo cual es necesario utilizar adecuadamente mediante técnicas de marketing la información generada internamente en la empresa.

El crecimiento de la empresa exige paulatinamente nuevas necesidades, búsqueda de nuevos mercados, diversificación de la producción, o externalización de algunas fases productivas o de la contratación de determinados servicios, de modo que la gestión va ganando complejidad. El éxito de este proceso dependerá en gran medida, no sólo del conocimiento de las técnicas más adecuadas para llevar a buen fin todas esas necesidades, sino también de la capacidad de sus responsables, tanto la técnica para gestionar como la más subjetiva de emprender con el fin de crear mercados, arriesgar y beneficiarse, mientras duren, de las situaciones de monopolio que pueda alcanzar como resultado de la innovación.

El empresario ideal

La teoría económica aporta parámetros generales que pueden contribuir a la identificación de empresarios individuales, pero siempre serán rasgos generales, elementos comunes que no permiten llegar hasta el punto de poder explicar porqué se ha producido una experiencia empresarial concreta, con éxito o sin él, o que no pueden ser aplicados a un caso individual. La teoría económica permite realizar predicciones generales que afectan a todos los empresarios individuales, y también al modo en que se relacionan entre ellos.

El espíritu emprendedor, la capacidad de asumir riesgos, de crear empresa, es una condición general que se podría clasificar incluso como macroeconómica, estructural, relacionada con el funcionamiento general de una economía y con el progreso y evolución social en su conjunto. El equilibrio de una economía es el resultado de la interacción entre emprendedores o empresarios, entre aquellos que tienen éxito y los que fracasan.

Se puede, no obstante, destacar una serie de condiciones básicas necesarias, aunque tampoco siempre imprescindibles, para asegurar un mínimo de capacidad de emprender a un individuo particular (Casson, 1982) y también cierto éxito a su iniciativa:

- La información acerca de potenciales oportunidades de beneficio debe ser una síntesis de la obtenida por diferentes fuentes. Es muy difícil emprender y obtener beneficios estando enmarcado en un contexto cerrado, la apertura es necesaria para obtener beneficio en actividades empresariales básicas como el arbitraje. Esta premisa es todavía más clara si la actividad empresarial pretende, por ejemplo, innovar en algún tipo de producto.
- Una segunda condición que puede ser determinante en este tipo de casos de individuos particulares radica en el aprovechamiento eficiente de la familia como fuente de información a partir de sus conexiones, vía que puede reforzarse si se utiliza a la familia como fuerza de trabajo, a pesar de las limitaciones que ello implica como la disponibilidad de una gama reducida de cualificaciones.
- La acumulación de información sobre la actividad de la empresa y el aprendizaje continuo son condiciones muy importantes para lograr el éxito a largo plazo de una empresa.

Tal y como concluye Casson (1982), buena parte del comportamiento emprendedor puede ser considerado como el conjunto de actividades que desarrolla el empresario para superar las barreras de entrada que existen en la actividad empresarial y, en definitiva, en el estudio de las estrategias que los emprendedores ponen en marcha para superarlas.

- La primera barrera o restricción que debe superar un emprendedor es la disponibilidad de capital o riqueza personal suficiente para emprender. Las estrategias de muchos emprendedores están destinadas a superar esta barrera, ya sea mediante la búsqueda de socios, de contactos en su entorno familiar o social, o a través de intermediarios financieros. El éxito de un proyecto empresarial durante sus primeros años de actividad está intensamente relacionado con el tipo de fuente de financiación. Generalmente, cuando es externa la necesidad de generar beneficios es más intensa que cuando se trata de recursos propios. Así mismo, con frecuencia el futuro de un proyecto empresarial depende a medio plazo de los recursos invertidos que se van obteniendo de otra actividad empresarial distinta.

- La barrera social es muy importante. Los individuos desarrollan relaciones con facilidad en su entorno familiar, pero fuera de este ámbito las sociedades se organizan en instituciones restrictivas a las que sólo se puede acceder si se cuenta con las cualificaciones profesionales o educativas o con la renta necesarias. Los círculos sociales en los que es más accesible tanto la información como el capital necesarios para emprender son de carácter muy exclusivo, de modo que el emprendedor que no sea capaz de acceder a ellos por motivos sociales estará en clara desventaja.
- El nivel educativo es una vía muy eficaz de superación de las barreras sociales impuestas por la renta o riqueza personal o familiar. La educación abre las puertas de instituciones o empresas ya existentes y permite ser contratado como gestor. Sin embargo, el sistema educativo puede ser elitista, de difícil acceso por motivos también sociales, o conformista en el sentido de que no incentiva en los individuos de determinado origen social la actividad empresarial. Este hecho constituye para algunos autores como Casson (1982) la principal barrera que impide que individuos con cualidades innatas para emprender lo hagan.

El emprendedor ideal no sólo debe ser capaz de superar todas esas barreras sino que, así mismo y para salir adelante, debe ser capaz de destacar entre sus iguales. Para ello es importante que pueda destacar en cuestiones como:

- La capacidad de negociación y la habilidad de hacerlo estratégicamente.
- La habilidad para gestionar una organización económica y dar órdenes en el marco de una institución en la que, a medida que la actividad aumenta, es preciso delegar tanto a la hora de tomar decisiones como de recoger y administrar información. Cuando un proyecto empresarial alcanza una dimensión que exige delegar y contratar especialistas, el empresario se ve obligado a seguir determinadas reglas o normas internas, tanto para asegurar el cumplimiento de los objetivos que deben guiar la actividad de la empresa como para motivar a sus empleados. Estas decisiones organizativas exigen grandes inversiones y condicionan los resultados de la empresa.
- La capacidad de innovación es probablemente el rasgo más importante o al menos el de mayor trascendencia para un emprendedor exitoso. Así es para los principales autores y así es también cuando se analizan actividades a medio y largo plazo de mayor alcance económico que las que en el corto plazo, aunque sean muy beneficiosas, se centran en la intermediación en determinados mercados. La innovación de producto es la esencia de lo que llamamos emprender, innovación de producto cuyo éxito depende de su versatilidad; un producto versátil sustituye a muchos otros, lo cual garantiza un mercado amplio. Los modelos teóricos de innovación establecen los parámetros que debe cumplir un producto para ser versátil y por tanto exitoso: su diseño debe estar compuesto por diferentes elementos estandarizados, sus cualificaciones

técnicas suelen tener que estar estandarizadas, debe ser de alta calidad y precisión, y debe ir acompañado de una serie de accesorios y complementos compatibles que amplían su mercado y al mismo tiempo dificultan su lanzamiento comercial, lo cual exige técnicas complejas de marketing. Esta definición de innovación de producto de éxito entronca con las teorías más modernas de mercadotecnia o marketing. Es probable que en la innovación de producto estén los principales yacimientos de negocio y beneficios en la mayoría de mercados, y es más que probable también que, por esta razón, el marketing ha alcanzado la relevancia de la que disfruta en la actualidad. Sin duda los productos de alta tecnología que copan nuestros mercados cumplen esta definición de versatilidad.

- Las cualidades más evidentes como capacidad comercial, de difusión o de publicitar un producto son necesarias pero no suficientes. Existen otras actividades menos atractivas, como la gestión de inventarios o el control de calidad, que son cruciales con particular énfasis en los momentos en los que una empresa despega y sus ventas comienzan a crecer.

A partir de estos rasgos generales del empresario ideal, la teoría económica desarrolla modelos que explican cómo se enfrentan los emprendedores a la realidad. Los modelos más innovadores analizan situaciones en la que la información es accesible con distintos costes relativos, y situaciones en las que existen diferentes métodos o instituciones de canalización de los flujos de información. Las estructuras de costes a las que se enfrentan los emprendedores son, en definitiva, la consecuencia de las tecnologías de comunicación disponibles y de la estructura y costumbres de una sociedad. Estos elementos no son estables, estáticos ni independientes de la evolución de la economía en su conjunto entendida como un proceso dinámico y complejo.

Para Casson (1982), la teoría del emprendedor es un caso particular de la teoría general del progreso económico y social, por lo que confluyen aspectos económicos y sociales, economía y sociología, como en tantos otros ámbitos y objetos de estudio de las ciencias sociales. Este doble carácter abre una vez más la vieja cuestión acerca de cual de las dos vías debería imponerse, la económica ortodoxa que emula las ciencias exactas, o la social, con sus postulados evolucionistas que podrían llevar hacia una biología económica. Casson (1982) cree que probablemente la mejor manera de garantizar mayores y mejores resultados sea mantener ambas corrientes de investigación abiertas separadamente. La teoría del emprendedor es así mucho más dinámica y evolutiva que lo que la mayoría de los modelos neoclásicos permiten ver, quizás excesivamente estáticos y mecánicos. Este es su lado social, el propio de la sociología, el que se refiere a rasgos y cualidades de los emprendedores, como los anteriores, que raramente son mencionados por la teoría económica. Sin embargo, el otro lado sigue siendo primordial, si no el principal; es el económico, que no sólo se basa en modelos económicos ortodoxos como los de la Escuela Austriaca, sino que también es capaz de reformular sus postulados y utilizarlos adecuadamente, por ejemplo, el supuesto de racionalidad, en combinación con

modelos que especifican como se obtiene la información y cómo se adoptan las decisiones, tal y como se ha visto en epígrafes anteriores, de manera que la economía mantiene su carácter predictivo tradicional.

1.2. La función empresarial: definición

La ciencia económica no define con precisión qué es exactamente la función empresarial, si bien es evidente que el papel del empresario es fundamental en una economía de mercado a pesar de que los modelos neoclásicos pasan por alto su inevitable protagonismo.

En su definición más amplia, la función empresarial se entiende como el papel que desempeña el empresario como agente económico no sólo a la hora de asignar recursos eficientemente para producir bienes y servicios sino también al descubrir o desarrollar nuevos procesos asignativos, siguiendo la definición de Schumpeter (1934).

Esta definición corresponde a lo que Casson (1982) califica como caracterización funcional, ajena a premisas institucionales, e implica que el empresario es una persona – y no un equipo o un consejo de administración u otra estructura corporativa - que asigna recursos, por lo que debe adoptar decisiones – lo cual corresponde a su demarcación como agente individual que opta conforme a su función objetivo, algo clave en la teoría económica-. Casson (1982) prefiere la definición que señala que el empresario es el agente que se especializa en adoptar decisiones acerca de la asignación de recursos escasos – coordinación en su versión como ya vimos porque considera más dinámica esta idea que la de asignación para destacar al empresario como agente del cambio capaz incluso de afectar y mejorar la dotación de recursos –. La idea de que es alguien especializado incide en el hecho de que, a pesar de que todos los agentes económicos adoptan decisiones en un momento u en otro, sólo los especialistas lo hacen para ellos y también para otros, para terceros. En una economía de mercado los servicios de los especialistas se pueden vender o alquilar, y así ocurre con este tipo de especialistas – los empresarios - que pueden trabajar para otros, adoptando decisiones sobre recursos que no son de su propiedad contratados por sus dueños o, por contra, tomando prestados recursos ajenos para decidir sobre los mismos. Existen muchos estudios que analizan la separación entre propiedad y toma de decisión, hasta el punto que las teorías gerenciales constituyen un campo muy activo de estudio e investigación al respecto.

Esta función primordial del empresario como asignador de recursos forma parte del núcleo tradicional de la teoría económica, en particular de su versión más clásica, bajo los supuestos del *homo economicus* individual y bajo el principio de racionalidad, según los cuales decide el uso eficiente de los factores en producción con el fin de obtener un beneficio en interés propio, beneficio o finalidad que define su función objetivo. Este interés propio se maximiza como resultado del consumo y posición social que obtiene a partir del beneficio. Existen por tanto importantes cautelas que obligan a la dinamización del concepto de empresario, más todavía a partir de la consideración de que la adopción de

decisiones depende del juicio del empresario – interpretación, acceso a información -, que puede ser desglosado en distintas dimensiones, tal y como señala García Echevarría (1985).

Una primera dimensión de esa misión que desempeña el empresario o el proceso de función empresarial como tal es aquella que considera a este agente como elemento fundamental del proceso económico en el sentido de que constituye el motor que autoalimenta el progreso de la sociedad. Ello se debe a que el empresario es el gestor principal y prácticamente único de una actividad esencial para la misma y para su progreso. Esta perspectiva se complementa con la consideración de la función empresarial como el factor clave de la organización de la vida económica, elemento básico que lo coloca en relación directa con el modelo de funcionamiento del sistema económico. En este sentido es necesario atender a aspectos como los vínculos que existen entre la misión social del empresario, el ordenamiento jurídico general y el de la actividad económica en particular y las libertades constitucionales definidas en un marco político determinado.

Se pueden distinguir, entonces, en un primer acercamiento, los dos sentidos fundamentales de lo que puede entenderse como función empresarial. Por un lado el que le corresponde como pieza del proceso económico, la asignación de recursos entre fines alternativos, y, por el otro, el relativo a su misión concreta en una sociedad organizada según unos valores económicos y políticos determinados.

Cuadro I.1.: Empresario: La doble dimensión de su misión

MISIÓN en el proceso económico:	MISIÓN en la sociedad:
Principal responsable asignación de recursos entre fines alternativos.	Productor bienes y servicios bajo unos valores económicos, políticos, sociales y culturales determinados.

Fuente: Elaboración propia

A partir de la constatación de esa doble misión, o doble canal de interrelación con lo que le rodea - la actividad económica y la realidad institucional - se distinguen los elementos o factores que, en un proceso económico como en el que toma parte la función empresarial, caracterizan su sentido dinámico y determinan la interdependencia del entorno con el hecho de emprender. Este proceso se apoya en la interrelación de la actividad empresarial con el ordenamiento económico y societario vigente en un momento determinado y en un marco concreto. García Echevarría (1985) considera que este proceso descansa sobre tres ejes fundamentales.

El primero es el relativo al proceso de revisión y corrección continuo de las decisiones empresariales como agente económico con el fin de reducir continuamente los errores derivados de la gestión. Este proceso es lo que se conoce como aprendizaje y mejora empresarial. El segundo eje sobre el que descansa el proceso propio de la función empresarial es la asunción de un modelo económico regido por un mecanismo descentralizado que rige los movimientos de las fuerzas productivas de la economía. Este modelo es el de

asignación de recursos por el mercado, el de la mano invisible de Adam Smith. Por último, centrado primordialmente en su dimensión más proyectiva, el empresario, bajo los parámetros anteriores, asume el papel de motor de la innovación y de creación de nuevos procesos productivos, de nuevas necesidades y de nuevas prestaciones. Es el empresario innovador de Schumpeter.

Siempre que existan oportunidades de asignación de recursos o de coordinación de los mismos será necesaria la intervención del empresario, la aplicación como tal de la función empresarial. Las oportunidades se generarán si existen nuevas fuentes de información, contenidos, que permitan deducir que la asignación presente de recursos resulta ineficiente. Estos nuevos contenidos corresponden a los avances tecnológicos o de recursos ociosos. Esta cualidad de la función empresarial, el uso de información eficientemente a medida que se genera con el fin de aprovechar las oportunidades que se van generando – endógena o exógenamente -, a pesar de su impredecibilidad, y de los costes de obtención de esa información, conforma ámbitos de análisis empresarial como la *contingency planning*, planificación de costes o *multiperiod planning* (Casson, 1986, p. 26). La toma de decisiones empresariales puede considerarse como un factor escaso debido al coste de oportunidad que implica el uso de esos recursos. Las funciones de toma de decisión y el seguimiento de reglas decisorias conforman otra parte muy relevante del análisis empresarial y de gestión, un ámbito en el que las cualidades innatas del empresarios, su manera de razonar, el tiempo invertido y el trabajo mental, en combinación con el uso de otros recursos utilizados en la gestión de una actividad empresarial y que pueden ser de todo tipo – materiales, productivos, humanos, de comunicaciones y transportes, de investigación, etc. – juegan un papel fundamental. Los modelos de toma de decisiones consideran la posibilidad de cometer errores, una de las claves de los mismos, así como otras dificultades derivadas de realidades como la comunicación entre diferentes niveles jerárquicos, la delegación de responsabilidades, o la toma de decisiones por equipos.

Este razonamiento, más propio de la teoría de administración de empresas, es sin embargo relevante por cuanto permite centrar la atención sobre otro aspecto fundamental de la función empresarial. Este es el de las cualidades que debe ratificar o cumplir un empresario, un emprendedor, o un agente económico especializado funcionalmente en la toma de decisiones sobre asignación o coordinación de recursos, como especifica Casson (1982). Estas cualidades muestran que un empresario exitoso debe ser un generalista más que especialista puro debido a la amplia gama de tareas que debe saber realizar.

Esta argumentación enlaza con el objetivo de este trabajo, que es analizar los factores que han condicionado la evolución de la función empresarial en España, incidiendo en los de origen estructural, histórico, relacionados con la política económica ejecutada por las autoridades u otros, si bien las cualidades innatas mismas de la clase empresarial también deben ser tomadas en consideración.

Las cualidades objetivizables guardan una relación directa con el tipo de objetivos y funciones – actividades - que una función de toma de decisiones exige y contempla.

El cuadro I.2 recoge las principales según el esquema seguido por Casson (1982) que considera una función de decisión con tres fases de actuación.

- Primera fase: Formulación del problema sobre el que se debe adoptar una decisión.
- Segunda fase: Generación de la información necesaria.
- Tercera fase: Ejecución de la decisión.

Cuadro I.2.: Las tres fases de la función de decisión

Fases	Actividad	Cualidad	Características de la cualidad	Otras características
<i>Primera fase</i>	Especificación de los objetivos	Autoconocimiento propio y del objetivo principal	Esencial	Difícil de identificar
	Especificación de las opciones disponibles	Imaginación	Innata, escasa y esencial	Difícil de identificar
	Especificación de las restricciones	Conocimiento práctico	Esencial	Potenciable
	Deducción de la regla de decisión	Capacidad analítica	Escasa y esencial	Potenciable
<i>Segunda fase</i>	Recopilación de información	Habilidad de búsqueda	Esencial	Potenciable y difícil de identificar
	Estimaciones elaboradas a partir de esa información	Previsión	Innata, escasa y esencial	Potenciable y difícil de identificar
<i>Tercera fase</i>	Uso de la información en la función de decisión	Técnicas (informáticas, otras)	Escasa y esencial	Potenciable
	Inicio del proceso de aplicación	Técnicas y capacidad de comunicación (en la formulación de instrucciones)	Esencial	Difícil de identificar
<i>Otras</i>	Capacidad de delegación		Escasa	Potenciable y difícil de identificar
	Habilidad organizativa		Escasa	Potenciable y difícil de identificar

Fuente: Elaboración propia, a partir de Casson (1982).

Muchas de estas cualidades son propias de muchos individuos siendo las más escasas las más valiosas, y lógicamente propias de pocos individuos. Es precisamente esa posesión o atributo lo que concede a una persona la ventaja que le conduce a convertirse, o a ser, un empresario.

Este argumento se articula a partir de una serie de desarrollos que tienen en cuenta otro tipo de cualidades como la capacidad de delegación o de organización, sobre todo en procesos de toma de decisión de gran escala – porque siempre es preciso delegar en alguien la ejecución de algún tipo de actividad de asignación o coordinación ya que no es común que una misma persona reúna todas las dotes necesarias simultáneamente – .

Algunas de estas cualidades son básicamente innatas – imaginación, previsión – sin duda las más difíciles de sustituir y aquellas sin las que difícilmente se puede

protagoniza función empresarial alguna. Otras se aprenden mediante formación – capacidad analítica, técnica o informática -, o simplemente por medio de la experiencia – cocimiento práctico y habilidad de búsqueda -.

Las carreras empresariales dependerán directamente, según cual sea el deseo, persona o social, de la capacidad de hacer destacar esas cualidades que son escasas, de la imaginación y la capacidad de prever hechos, siendo la primera puramente innata y la segunda también pero quizás algo menos puesto que es posible potenciarla con la experiencia.

Pero este análisis presupone que el empresario o agente optante que debe tomar una decisión lo va a hacer, de modo que el análisis se realiza marginalmente en el momento o fase en la que ya se ha producido esa conjunción de factores que llevan a la existencia o comienzo de un proceso empresarial. Tanto los innatos, que deben ser similares en todas las sociedades, como los adquiridos de una manera u otra. Por ello, como se hace más adelante (Baumol, 1993), es preciso adelantar ese análisis hasta llegar a la identificación de los factores concretos que hacen que en una sociedad la cantidad y calidad neta de iniciativas difiera de las registradas en otro entorno económico distinto. No son sólo los factores o cualidades concretas los que determina un nivel de acciones empresariales sino, por un lado, el ambiente y condiciones que permiten su mayor o menor desarrollo encarnados en empresarios individuales y, por otro lado, su propensión relativa a asumir riesgos.

Desde cualquier óptica, la misión del factor empresarial es fundamental a la hora de determinar el éxito competitivo de una empresa o de una economía en su conjunto. Es más, en un mundo globalizado en el que los factores productivos disponen cada vez de una movilidad más cercana al supuesto económico de perfecta movilidad, la calidad de la capacidad de emprender juega un papel cada vez más determinante como único elemento diferenciador de una unidad productiva, de una empresa, frente a la competencia en el mercado. En este sentido, resulta preocupante la desconfianza que desde determinados sectores sociales se siente por la figura del empresario, por razones ideológicas principalmente, olvidando la importante misión económica y social que debe desarrollar en una economía de mercado como agente emprendedor por antonomasia.

1.3. Importancia económica y social del empresario

El empresario es un agente económico imprescindible. Sin una dotación suficiente de empresarios, en el sentido de agente económico emprendedor y que asume riesgos para desarrollar proyectos, hasta completar los rasgos de lo que se ha definido como función empresarial, es imposible que una sociedad alcance niveles de desarrollo elevados. Los niveles de renta y bienestar de una sociedad son función directa de su capacidad de emprender y de su oferta de empresarios.

Prácticamente no existe autor ni manual sobre la empresa que no destaque la importancia que representan los empresarios y la creación de nuevas empresas

para la economía. Veciana (2005) estima que la creación de nuevas empresas es la savia del sistema de economía de mercado y un factor fundamental en el desarrollo de la economía de un país. Una sociedad no es próspera si en su seno no se da con cierto dinamismo un proceso continuo de sustitución de empresas ineficientes por otras más capaces. En este contexto, el empresario es la persona de carne y hueso que ha creado una empresa que ha funcionado durante un tiempo.

¿Se han dado en España las condiciones para que dicha función empresarial contribuya al máximo de sus capacidades o de su potencial al desarrollo de nuestra economía?

Para intentar responder a esta cuestión resulta fundamental atender a las proposiciones formuladas por Baumol (1993), respecto a la asignación de funciones empresariales en una sociedad determinada.

Baumol (1993) considera que existen funciones empresariales productivas, improductivas y destructivas. Su hipótesis inicial es que, en primer lugar, por diferentes razones, la oferta total de empresarios varía mucho de unas sociedades a otras. En segundo lugar, su contribución productiva oscila todavía mucho más debido a su diferente asignación entre actividades estrictamente productivas, como la innovación, que son las que contribuyen al progreso económico, que tanto depende de la función empresarial, o improductivas como la especulación o incluso el crimen organizado. Esta asignación está muy condicionada por la rentabilidad que la sociedad concede a estas actividades, por razones morales, institucionales, culturales y de prestigio, por lo que la política, si instrumenta las medidas adecuadas, puede influir en la asignación de funciones empresariales hacia fines productivos más que sobre la propia oferta inicial de empresarios, que sería un elemento de carácter más rígido o estructural en una sociedad dada.

En este sentido, la verdadera fuerza que movería al empresario no sería la de la innovación sino más bien la de la obtención del beneficio. Según cual sea el ordenamiento económico y jurídico vigente, esta fuerza se orientará hacia actividades productivas con unas repercusiones positivas sobre el conjunto de la sociedad, o hacia otras dotadas también de beneficio, evidentemente, pero con efectos menores o incluso nulos o negativos. Baumol (1993) ilustra su argumentación con un análisis histórico que se revisa en el apartado 2.2.

El análisis y argumentación de Baumol (1993) le conduce a plantear tres proposiciones:

- 1ª.** Los criterios que condicionan y determinan los rendimientos relativos de las distintas actividades empresariales varían de forma esencial según el tiempo y el lugar.
- 2ª.** El comportamiento empresarial cambia de una economía a otra según lo hacen las reglas de juego.

3ª. La asignación de las funciones empresariales entre productivas e improductivas, aunque no sea el único factor determinante, puede afectar considerablemente el proceso de innovación y de difusión de los avances tecnológicos en la economía.

Cuadro 1.3.: la función empresarial para Baumol: Proposiciones

1ª. Los criterios que condicionan y determinan los rendimientos relativos de las distintas actividades empresariales varían de forma esencial según el tiempo y el lugar .
2ª. El comportamiento empresarial cambia de una economía a otra según lo hacen las <i>reglas de juego</i> .
3ª. La asignación de las funciones empresariales entre productivas e improductivas , e incluso destructivas , aunque no sea el único factor determinante, puede afectar considerablemente el proceso de innovación y de difusión de los avances tecnológicos en la economía.

La principal conclusión de Baumol (1993), desarrollada en el punto 2.2., es que el marco institucional es fundamental para la actividad empresarial y determinante para el carácter de la misma. A la hora de analizar la función empresarial lo principal no es sólo, ni siquiera de modo fundamental como sostiene Schumpeter, su oferta, sino sobre todo su asignación, su orientación concreta, que puede ser hacia actividades productivas, improductivas o especulativas, e incluso, destructivas. La conclusión de este planteamiento es que la incidencia en las reglas del juego, mediante la política económica, la regulación y otras vías, es fundamental para poder orientar y canalizar la actividad empresarial hacia contenidos productivos compatibles no ya con algunos fines sociales sino con el progreso y el crecimiento económico.

Emprender para ascender socialmente

Son muchas las razones por las que el empresario y el emprendedor protagonizan tanta atención teórica y también mediática, social. Las sociedades en las que los empresarios triunfan se consideran abiertas y libres, más aún si se dan ejemplos en los que personas consideradas normales consiguen importantes éxitos en este ámbito como recompensa a su esfuerzo personal y a cualidades como su capacidad para adoptar decisiones juiciosas, su capacidad de previsión, u otras habilidades y dotes ya vistas. No obstante, en toda sociedad, por definición, alguien siempre llega a la cima, y no necesariamente suelen ser las personas mejor capacitadas para la actividad empresarial o para emprender quienes tienen más posibilidades de conseguirlo. Existen muchos obstáculos económicos y sociales que muchos individuos capacitados con esa particular habilidad para identificar actividades empresariales no suelen poder superar. Con todo, para personas que parten de una situación económicamente desventajosa, la actividad empresarial – con todas sus complicaciones – puede resultar la más adecuada o al menos la más accesible – sino la única - para ascender socialmente hacia la cima.

Generalmente, en las sociedades conviven diferentes sistemas económicos dependiendo de cual sea el tipo de recurso económico intercambiado, combinando mercados privados con otros de otro tipo de provisión – pública, etc. -, según sea también el tipo de bien del que se trate. Los sistemas económicos no sólo se caracterizan por cómo operan sus mercados sino por otros factores institucionales, jurídicos, regulatorios y sociales – como los usos acerca de la transmisión de propiedad – también determinantes. En cada sistema, en cada situación, cada individuo con predisposición a emprender lo hará desde una posición concreta definida por sus circunstancias socioeconómicas y por el tipo de sociedad en la que se encuentra. Estas iniciativas se verán a su vez condicionadas, como ya se ha visto, por las actividades alternativas que los potenciales empresarios pueden desarrollar para escalar socialmente – trabajar asalariadamente para terceros y escalar jerárquicamente -, no necesariamente vinculadas con la asignación de recursos privados como la vida académica, la función pública, la sociedad civil – aunque en las mismas se adopten decisiones empresariales sobre sus recursos -, otras que ni tan siquiera asignan recursos – el matrimonio -, u otras que aunque quizás asignen recursos e incluso exijan distintas dosis de capacidad de adopción de decisiones empresariales acertadas son socialmente repudiadas – como el crimen que puede llegar a ser una actividad empresarial muy sofisticada – (Baumol, 1993). Por otro lado, estas actividades tampoco están exentas de riesgo ni de presión competitiva.

Casson (1982) estima que un individuo dotado de capacidad para adoptar decisiones empresariales, individualista e inconformista y con contactos sociales razonables se puede plantear tres estrategias distintas: especulación financiera, autoempleo o una carrera política. La principal diferencia entre ellas estriba en las necesidades iniciales de capital, respectivamente mayor para cada una de ellas. La independencia de cada actividad, el tipo de actividades que se debe coordinar – de tipo y características particulares o generales para los políticos - y el nivel de detalle y objetivos que se persiguen constituyen el resto de diferencias.

En cualquier caso, incluso los individuos dotados de la capacidad de adoptar decisiones empresariales acertadamente, y que opten por ello, puede que nunca lleguen a hacerlo puesto que con mucha frecuencia, antes de hacerlo, es preciso ascender hasta poder estar en disposición de ello tras haber demostrado su valía a terceros e incluso a uno mismo.

La mayoría de autores coinciden que cualquier vía de progreso y ascenso social por la vía empresarial exige mucho trabajo duro, ahorro y austeridad. Son muchos los economistas y los sociólogos que han profundizado en los mecanismos que explican la movilidad social, la creación de élites y la incorporación o salida de ellas (Casson, 1982). Todas las estrategias apuntadas, empresariales o no, necesitan buenas dosis de capital – financiero o personal en forma de salud -, contactos sociales con el entorno, cualificaciones específicas y habilidad personal.

Las principales teorías sobre el empresario desmenuzan las vías que los emprendedores siguen para suplir esas carencias y obtener recursos – creación de mercados de capitales con instrumentos adaptados a sus necesidades, autoempleo, puesta a disposición de otros mediante contrato laboral de sus dotes empresariales para acumular capital, obtención de títulos académicos que demuestren habilidades empresariales, obtención de experiencia relevante a través de contactos sociales con las jerarquías dominantes, y competencia libre en el mercado en función de las capacidades de cada individuo aunque éstas dependan en buena medida de la formación obtenida -.

Las sociedades que más progresan son aquellas que más recurren a la última de estas vías, el libre acceso competitivo a la condición de empresario profesional de los más capacitados para ello, aunque ésta dependa de factores que no están a la libre disposición y que son caros de obtener porque no son accesibles exclusivamente en función del mérito. Ello conduce a la cuestión de la educación, acerca de cómo se administra y cómo se combina con mecanismos de ascenso selectivo en función del mérito.

Educación, religión e imagen social del empresario

La consideración social del empresario es el resultado de diversos factores no necesariamente de índole económica. Los modelos clásicos no distinguen entre las figuras o funciones del empresario y del capitalista, de modo que, probablemente en la tradición política y social “continental” –frente al mundo anglosajón-, la función empresarial habría arrastrado esa tara inicial hasta la actualidad debido a su identificación con la explotación de la clase trabajadora, el ejercicio del poder corporativa u oligárquicamente, o la generalización en la sociedad de la idea de que el progreso social y el desarrollo económico no pasa necesariamente por el éxito de los empresarios y emprendedores, individuos egoístas y codiciosos que trabajan en pos de su propio beneficio dispuestos a conseguirlo como sea y a costa de cualquier cosa.

Schmölders (1971) llegó a la conclusión de que la imagen de los empresarios es generalmente negativa y que, además, es tanto peor cuanto mayor es el grado de implicación o de participación de los individuos en los círculos creadores de opinión, intelectuales, docentes, etc. (Veciana, 2005). A esta conclusión han llegado diferentes autores, con mucha frecuencia ratificándola, contribuyendo a consolidar esta percepción. Yo mismo recuerdo los múltiples comentarios negativos y despectivos que a lo largo de mi vida profesional y de mis años de estudios en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales he escuchado y recogido simplemente tras haberme identificado como economista o como estudiante de Ciencias Económicas y Empresariales.

Es inevitable revisar desde una perspectiva histórica tanto el papel que los emprendedores y empresarios han jugado en nuestro país como la evolución de la concepción social de su misión, a lo que se dedica el capítulo III, si bien se puede adelantar algunas conclusiones como las apuntadas por el historiador Tortella (1996) que explicarían esta manera de considerar a los empresarios como son los tradicionales prejuicios aristocráticos contra el trabajo y muy

especialmente el manual, la desconfianza católica hacia el capitalismo, la inercia de la ortodoxia y rigor impuesto por instituciones como la Inquisición que desincentivaban la creación intelectual, el bajo nivel educativo, la tradición mercantilista y gremial que concebía una estructura económica opaca, compartimentada y con altos grados de intervencionismo público en todos los ámbitos, y otro tipo de factores de diferente índole.

La educación juega un importante papel, no sólo para formar empresarios sino para crear un ambiente propicio para el desarrollo de la función empresarial y para el reconocimiento social de esta tarea.

La educación guarda una influencia directa sobre el desarrollo de capacidades empresariales o la aparición de individuos con esa capacidad para adoptar decisiones acertadas. Casson (1982) considera que la formación educativa en materia empresarial no es imprescindible para un emprendedor, si bien es muy ventajosa, siempre y cuando éste sepa al menos cómo delegar en profesionales y cómo incentivarlos adecuadamente. Es más, en algunos aspectos mayores niveles educativos pueden incluso desincentivar la entrada de nuevos emprendedores.

Si los periodos educativos son extensos pueden incidir negativamente en los periodos de aprendizaje práctico, de modo que los potenciales empresarios comenzarán sus carreras por encima de puestos que nunca han ejercido ni conocido sobre los que delegarán funciones desde un primer momento. Asimismo, un exceso educativo puede uniformar actitudes y comportamientos reduciendo el imprescindible individualismo y la diversidad de ideas y planteamientos que benefician al conjunto, así como preseleccionando respuestas concretas para las cuestiones más técnicas – y más fácilmente objetivizables - obviando las más abiertas y difíciles, incluso abstractas, que con frecuencia constituyen la esencia de la actividad empresarial.

Algo muy distinto es la educación considerada como el conjunto de valores, conocimientos e ideas que una sociedad desea preservar y reforzar en las generaciones futuras. En este ámbito, la difusión del valor de la actividad empresarial no sólo como fuente de riqueza sino como alternativa vital, como profesión y como fuente de reconocimiento social y prestigio, es muy importante. La educación, desde esta perspectiva, tiene mucho que hacer.

Esta última consideración conduce a la consideración de otros factores, como los religiosos e incluso los étnicos. Casson (1982) afirma que los economistas no son profesionalmente competentes, o que carecen de la capacidad de análisis, para valorar ese tipo de factores, aunque es evidente que ambos influyen claramente en el tipo de persona que decide emprender, autoemplearse y comenzar adoptar decisiones empresariales. Casson (1982) destaca el diferente grado de individualismo que se da bajo prismas católicos y protestantes. Así, estima que mientras los primeros canalizan su fe a través de la Iglesia y es la participación o pertenencia a la misma, colectivamente, la que garantiza la salvación, por el contrario, bajo los cánones protestantes no es necesaria intermediación institucional alguna para conseguir ese fin. De ello, concluye Casson (1982), este enfoque mucho más individual condiciona y

orienta de modo más directo y claro el carácter emprendedor de los segundos. Algunas religiones fomentan el ahorro y la austeridad, o desincentivan la entrada en algún tipo de ámbito económico o empresarial, sin duda condicionando a potenciales y efectivos empresarios.

La combinación de factores religiosos y étnicos es también relevante. En cierto modo, la consecución de carreras de empresario anónimas y exitosas en el mercado permite salvaguardar con éxito y discreción cuestiones como las religiosas que, en instituciones grandes, son difícilmente disimulables o mantenibles en la esfera de lo privado. Por ello el autoempleo resulta una solución adecuada para mantener las peculiaridades e incluso restricciones derivadas de creencias u otros factores. El espíritu emprendedor es una herramienta muy útil para las minorías para sobrepasar las restricciones y barreras que impone el pensamiento mayoritario de una sociedad. Por tanto, es razonable comprobar como las minorías que también comparten valores como el deseo de ascender socialmente y prosperar optan predominantemente por el autoempleo.

En definitiva, Casson (1982) estima que el autoempleo como actividad empresarial es la vía más atractiva para aquellos individuos que creen disponer de esa capacidad particular de adoptar decisiones acertadas en un entorno de negocios. Esta tendencia está positivamente correlacionada con otros factores, como la disposición de aptitudes generales frente a las muy especiales - artísticas -, de contactos razonables o relaciones sociales y cierta aversión hacia las instituciones estables en el tiempo – o conformistas según el autor -, la disponibilidad de cierta cantidad de capital, la voluntad de incrementarlo mediante el ahorro y la austeridad, disponer de poca cualificación educativa y de tendencia a coordinar en las tareas de gestión empresarial cuestiones concretas, y no las generales más propias de la vida política.

II. Factores que determinan la existencia y éxito del empresario

- 2.1. Creando empresas**
- 2.2. El marco institucional según Baumol: funciones productivas, improductivas y destructivas**
- 2.3. Ordenamiento económico y de los mercados: Europa frente a los Estados Unidos**
- 2.4. Rasgos personales**
- 2.5. Capacidad directiva y organizativa, y formación profesional**
- 2.6. La política de fomento empresarial**
- 2.7. La misión de la política**

2.1. Creando empresas

El emprendedor crea empresas (Veciana, 2005), generalmente a partir de una idea de negocio que le permite identificar una oportunidad empresarial para cuya explotación necesita utilizar una serie de factores de producción. El emprendedor lleva a cabo su proyecto empresarial en un mercado determinado por una serie de factores estructurales, por unas normas y usos, con una regulación determinada y unas normas de funcionamiento, mercado en el que pondrá enmarcar una estrategia para combinar los factores de producción, elaborar y lanzar el bien o servicio elegido tomando en consideración las condiciones vigentes en dicho mercado. Todo ello le obliga a desarrollar una estrategia para combinar factores productivos y llamar la atención de sus potenciales clientes, estrategia determinada por una serie de elementos, algunos directamente controlables por el empresario o emprendedor y otros estructurales ajenos al mismo. Es importante tener en cuenta también que a la hora de desarrollar su estrategia el empresario potencial debe combinar ciertas cantidades de innovación y riesgo. Las cualidades, motivación, preparación y habilidades concretas del empresario condicionan el proceso de creación de empresa, su éxito y la intensidad de los resultados como la rentabilidad obtenida o el crecimiento futuro de su negocio. Así, oportunidad empresarial, factores de producción, mercado, estrategia, y empresario –sus rasgos particulares-, son los elementos de los que dependerá el éxito del proceso de creación de la empresa.

Según el estudio *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM, 2002), empíricamente, el 25 por 100 de las diferencias en las tasas de crecimiento económico se pueden atribuir directamente a la diferencia en la tasa recreación de empresas (Veciana, 2005). Esta relación de carácter empírico no había sido cuantificada antes y constituye un primer indicador de la importancia de esta cuestión, más aun si se atiende a su efecto acumulado en el tiempo.

En Europa la situación es comparativamente peor que la de otros ámbitos geográficos, realidad que preocupa desde hace tiempo. La Comisión Europea,

en sus diversos documentos sobre esta cuestión⁶, coincide en afirmar que el espíritu emprendedor es clave para la evolución económica general, para aplicar más y mejores tecnologías productivas, para crear empleo y para asegurar, en definitiva, el éxito y la consolidación de sociedades prósperas y democráticas basadas en la economía de mercado, innovadoras y por ende empresariales cimentadas en la actividad individual, la asunción de riesgos y la transformación continua.

La Comisión Europea estima que las condiciones económicas y los rasgos personales son los principales factores que explican la creación y el éxito de nuevas empresas, o la opción del autoempleo. La Comisión Europea, no obstante, considera también que la percepción o la inclinación de una sociedad hacia la actividad empresarial, su capacidad para producir emprendedores, depende también de otros factores como la imagen social del empresario, la consideración de esa vía como una opción vital, y el marco legal e institucional.

Existen muchos trabajos que han sistematizado los elementos que condicionan la existencia del factor empresarial, la propensión a emprender, para explicar las diferencias existentes en diferentes regiones o sociedades y para determinar las medidas que pueden adoptarse para influir sobre esos factores. Audretsch (2002)⁷ sistematiza estos factores, en un espectro que comprende lo económico, histórico, psicológico, social, cultural y político, o sea todo, excediendo los límites de prácticamente cualquier disciplina. Así, por ejemplo, la sociología estudia los antecedentes colectivos en los que surgen los empresarios mientras que la psicología se fija en los motivos y en el carácter de los emprendedores o empresarios.

Audretsch (2002) distingue entre demanda y oferta de empresarios, atendiendo a los factores que determinan ambas. La demanda es un reflejo de las oportunidades que existen para los emprendedores –los bienes y servicios demandados en el mercado-, mientras que la oferta depende de las características demográficas de la población: nivel educativo, nivel de renta y empleo, y elementos culturales. Factores como las capacidades individuales, las cualificaciones, y la actitud ante el hecho de emprender, en un contexto cultural concreto y también institucional –grado de acceso a financiación, obstáculos administrativos y fiscalidad-, son fundamentales para configurar una determinada oferta de empresarios. El empresario está inserto en una realidad compleja con una serie de elementos sociales, culturales, políticos y culturales que determinan su oferta, pero es un individuo el que decide acometer una actividad empresarial o no hacerlo. Sopesando los elementos de oferta y demanda el empresario compara riesgos y recompensas y decide emprender o no hacerlo, decide aprovecharse de las oportunidades de emprender que existen.

⁶ Flash Eurobarometer Nos. 83, 107 y 134; Benchmarking Enterprise Policy: Results from the 2003 Scoreboard, Comisión Staff Working Document SEC (2003)1278; Libro Verde: El espíritu empresarial en Europa, COM(2003) 27 final, y otros de la Comisión Europea.

⁷ Audretsch, D.B. (2002), Entrepreneurship: a survey of literature, European Commission, Enterprise Directorate General, Brussels.

En este capítulo se van a sistematizar en la medida de lo posible los elementos de los que depende la propensión a emprender o a crear empresas, los elementos que individualmente conforman las sistematizaciones de la función empresarial como han desarrollado autores como Audretsch (2002), o la propensión hacia el autoempleo o para crear una empresa a la que hace referencia la Comisión Europea.

2.2. El marco institucional según Baumol: funciones productivas, improproductivas y destructivas

La función empresarial condiciona su orientación y, por tanto, su capacidad para influir de un modo u otro en la actividad económica de una sociedad, según el ordenamiento institucional y los valores vigentes en cada momento histórico.

El o los empresarios que ejercen la función empresarial deben tener una idea de negocio que configura el objetivo, los medios que debe utilizar y la forma de la nueva empresa, idea fundamentada en una oportunidad de negocio, con todas las implicaciones que ello implica. Por un lado producirán bienes o servicios útiles para satisfacer necesidades humanas, por otro deberán combinar eficientemente los factores de producción necesarios, de modo que su responsabilidad será la de dirigir esos procesos a costes y precios competitivos (Veciana, 2005). Pero es preciso ir más allá. Las funciones directiva y de producción dependerán también intensamente de los factores que condicionan el entorno. El empresario controla una serie de variables como son la identificación de una oportunidad empresarial, los factores de producción, el estudio del mercado, la estrategia que estudia adoptar y sus propias cualidades. Con este bagaje, el empresario que innova, lo fundamental según Schumpeter, y asume un riesgo, la clave para otros autores como Knight o Cantillon, se enfrenta a lo desconocido determinado por elementos que escapan a su control.

Baumol (1993), en su justificación de cómo el marco institucional es fundamental para la actividad empresarial, distingue algunos ejemplos históricos de cómo esta función no siempre se ha consagrado a actividades innovadoras, positivas y beneficiosas para toda la sociedad. Así, lo más importante de la función empresarial no es sólo - ni siquiera fundamentalmente como hace Schumpeter (1934) - su oferta, sino sobre todo su asignación, que puede ser hacia actividades productivas, improproductivas o especulativas e, incluso, destructivas. La incidencia en las reglas del juego es fundamental para poder canalizar la actividad empresarial en las líneas productivas. En este sentido, entre la lista de innovaciones schumpeterianas podría muy bien incluirse también el descubrimiento de actividades especulativas, aunque sean legales, de dudoso valor social. Ello es la consecuencia de considerar al empresario exclusivamente como aquellas personas con ingenio y creatividad suficientes para desarrollar los mecanismos o encontrar el camino hacia su enriquecimiento, la consecución de poder y la obtención de una imagen socialmente prestigiosa.

Los mecanismos de asignación de mercado no sólo no asignan correctamente sino que falsean y distorsionan los potenciales resultados de mercado por muchas razones. Incluso cuando los mercados operan en condiciones ideales como la competencia perfecta e impugnabilidad⁸, se puede confundir a los consumidores utilizando publicidad engañosa, permitiendo a las empresas no tener que operar de manera ética. La mano invisible de Adam Smith no es capaz de mejorar esta situación, sino más bien, generalmente, de todo lo contrario, por lo que la única solución concluyente se consigue modificando el marco institucional, las reglas del juego. Sin un marco adecuado es inútil confiar en que el mercado o la mano invisible promuevan el voluntarismo sin más, porque su acción virtuosa no puede impedir que prime una actitud de falsificación y de no honestidad en los negocios.

En este contexto, cualquier empresa que deseara desarrollar una actividad honrada quedaría inmediatamente fuera del mercado, por las desventajas que implicaría en términos de costes y de competitividad y, por ello esta actitud moralmente comprometida queda teóricamente descartada. El teorema de exclusión del despilfarro⁹ refuerza esta afirmación, si bien también opera en sentido positivo penalizando las políticas empresariales de discriminación social que puedan ser consideradas engañosas o que pueden causar costes adicionales para la firma. La conclusión del planteamiento de Baumol (1993) es que el resultado es incierto y que la competencia perfecta no incentiva la moralidad en los negocios.

Por esta razón Baumol concluye que no existe la benevolencia de los empresarios sino una actividad condicionada por las reglas del juego que persigue lucrarse y obtener las recompensas que puede extraer de la sociedad. Si se desea influir en el comportamiento de las empresas se debe actuar sobre esas reglas. Lo moral se define en sociedad, es el marco institucional a través de sus estímulos y cautelas quien fomenta o desincentiva determinados comportamientos, en este caso propios de la actividad empresarial.

Esta conclusión tampoco debe conducir a equívocos. El sistema de precios, a pesar de sus fallos a la hora de asignar recursos, es el mejor que existe, y debe ser reforzado mediante impuestos y subvenciones para eliminar sus deficiencias, procurando evitar o minimizar los controles y las regulaciones.

En general, el mercado de competencia perfecta impone más vicios que virtudes en los negocios. Los comportamientos virtuosos más allá de los impuestos por la Ley que en ocasiones se presumen para ciertas empresas, por ejemplo respecto al medio ambiente o a otros parámetros, están completamente descartados, en cuanto a la calidad del producto, el mercado,

⁸ Ver epígrafe 1.1. "el empresario en la teoría económica".

⁹ Baumol y Blackman (1993): "El teorema de la exclusión del despilfarro se basa en la vulnerabilidad de las empresas establecidas frente a la pérdida de mercado, ante cualquier rival más eficiente y, por tanto, capaz de ofrecer precios más bajos. Esto es, la ausencia de costes de entrada y salida bajo condiciones de competencia perfecta o impugnabilidad impide toda ineficiencia, porque cualquier empresa que consienta un gasto despilfarrador no podrá soportar durante mucho tiempo las incursiones de las nuevas que entran en el mercado y son más eficientes".

incluso, incentiva las trampas. Baumol (1993) argumenta que el mercado no impide los engaños en la calidad de los productos, ni favorece la persecución de objetivos de carácter social. No obstante, el mercado parece impedir la discriminación social. Así, según Baumol (1993) los parámetros que determinan la conducta noble del colectivo empresarial, la que se suele esperar de ellos, son la calidad del producto, la búsqueda de objetivos de carácter social, y el evitar abusos en materia de empleo por razones de raza, sexo o religión, lo que se conoce como discriminación social. En principio se podría esperar que el cumplimiento de estos objetivos no esté en general relacionado con la competencia perfecta sino con la simple discrecionalidad de los directivos, pero hemos visto que no es así.

Con todo, Baumol (1993) estima que la empresa no debe convertirse, a pesar de su indudable éxito económico, en la garante de ciertos mínimos sociales, y tampoco debe ser el agente elegido para resolver problemas sociales cuando surjan, porque su intervención puede resultar contraproducente. No sólo puede ocurrir que realice ineficientemente este trabajo, sino que además puede afectar también negativamente a su cometido económico esencial, que no es sino reportar dividendos a sus accionistas. Aunque la sociedad tiene derecho a exigir a las empresas que sean más cuidadosas con el medioambiente, con los intereses de los consumidores, o con otras cuestiones, no debe confiar en el interés o en el voluntarismo de la empresa para cumplir ese propósito. Para conseguir que las empresas se comporten de otro modo se deben cambiar las reglas del juego económico, de modo que la conducta que se prefiere socialmente sea al mismo tiempo la más rentable para la empresa, consiguiéndose modificar sus pautas de comportamiento.

Esta vía implica problemas porque es difícil hacer abandonar a la empresa sus inquietudes voluntaristas en áreas como la social que no le corresponden, y porque todo cambio institucional o estructural impuesto encuentra siempre resistencia.

Las medidas propuestas por Baumol (1993) no son fáciles de aplicar. Al margen de los problemas de equidad distributiva o de la capacidad de aceptación política de las medidas destinadas a intentar orientar las actividades de las empresas, no es lo mismo imponer precios, medidas impositivas o controles. Baumol (1993) no pretende disuadir del uso del mecanismo de precios como vía más eficaz para imponer actitudes, sino todo lo contrario; desea identificar y determinar sus problemas. El mecanismo de precios debe modificarse al confrontarse con el mundo real para convertirse en un instrumento útil y eficaz. Un mecanismo también eficiente y útil es el que se conoce como incentivos fiscales operativo, como por ejemplo los permisos de contaminación libre que negocia la Agencia de Protección Medioambiental de los Estados Unidos.

Una vez determinado el contexto en el que desarrollan su actividad las empresas, y los elementos que no están al alcance del empresario, Baumol (1993) distingue tres tipos de funciones empresariales, que pueden ser productivas, improductivas y destructivas.

La hipótesis inicial que plantea Baumol (1993) es la siguiente: la oferta total de empresarios varía mucho de unas sociedades a otras, y su contribución productiva mucho más todavía a causa de su diferente asignación entre actividades productivas - innovación - o improductivas como la especulación o el crimen organizado. Esta asignación está directamente influenciada por la rentabilidad que la sociedad concede a estas actividades, por lo que la política puede influir en la asignación de funciones empresariales.

No en vano, autores como Hobsbawm (1969) recuerdan que la economía de empresa privada no tiene predisposición hacia la innovación sino hacia el beneficio, reaccionando ante las tesis schumpeterianas que no siempre explican las últimas razones de las actitudes empresariales.

Generalmente, en los momentos históricos en los que el crecimiento económico se ha retrasado, o cuando se producen saltos significativos en el mismo, se suele aludir a la trascendencia que en tal fenómeno ha tenido el factor empresarial. La decadencia de las funciones empresariales suele causar la ralentización del crecimiento. Baumol (1993) sostiene que los empresarios siempre juegan un papel sustancial, pero en diferentes circunstancias institucionales existentes distintos papeles o ámbitos en los que pueden reasignarse los esfuerzos de los empresarios, hasta el extremo de que en algunos casos pueden convertirse en un factor parasitario que incluso dañe la economía.

La actuación de un empresario depende de las reglas del juego, de la estructura de recompensas de la economía que prevalezca. Por tanto son el conjunto de reglas y la naturaleza de sus objetivos, y no la oferta de empresarios o su capacidad innovadora en abstracto, los factores que experimentan cambios significativos de un periodo a otro y contribuyen a dictar el efecto esencial sobre la economía por la vía de la asignación de recursos empresariales. Por supuesto, el cambio en las reglas puede cambiar el número y tamaño de la fuerza de empresarios. Lo más relevante no es el cambio en magnitud cuantificable de la fuerza empresarial, algo sin duda importante, sino los cambios en la función u objetivos de estos empresarios.

La hipótesis de Baumol es esencial para la puesta en práctica de políticas de crecimiento. Es muy frecuente que el espíritu de empresa sea imposible de definir, que no sea sencillo concretar las razones determinadas que lo guían, que sean inexplicables. Ante esta situación, propone vías para condicionarlo, como la modificación de las reglas del juego, vías que sí están al alcance de los políticos. Las reglas del juego que afectan a la asignación de la actividad empresarial pueden ser observadas, descritas, y con suerte modificadas y perfeccionadas, como explica Baumol (1993).

Baumol (1993) ilustra sus razonamientos con ejemplos históricos que abarcan un amplio espectro de tiempo, modelos y países. Por esta vía se observa cómo los estímulos a los distintos tipos de actividad empresarial han cambiado drásticamente a lo largo del tiempo afectando profundamente a los modelos de comportamiento empresarial. Esa reasignación de estímulos puede haber tenido importancia considerable sobre la prosperidad y el crecimiento

económico, aunque otras variables también juegan un papel fundamental y, aunque el método utilizado sea criticado desde una perspectiva metodológica por intentar demostrar una hipótesis mediante la observación de hechos *a posteriori*. Este enfoque no pretende explicar hechos históricos sino apoyarse en algunos muy conocidos para profundizar en la extensión teórica - no matemática - de la función empresarial en general. Siguiendo este planteamiento, por ejemplo, Roma habría sido incapaz de transmitir tecnologías sofisticadas descubiertas entonces, cosa que sí se pudo hacer en la Alta Edad Media.

Baumol (1993) clasifica este modelo, el único capaz de explicar de manera completa la asignación de funciones empresariales, como si se tratase de un modelo schumpeteriano ampliado. Con este planteamiento se superan las limitaciones antes aludidas de las ideas de Schumpeter –innovar, sí, ¿pero es ello un fin en sí mismo para el empresario?-, de modo que no sólo considera el papel de empresario en todas sus dimensiones sino que también permite considerar otros muchos elementos imprescindibles y también alcanzar toda una serie de deducciones.

Recordando a Schumpeter (1934), las innovaciones pueden adoptar distintas formas además de la mejora de la tecnología. Comprenden cinco categorías: un nuevo bien, un nuevo método de producción, la apertura de un nuevo mercado, una nueva fuente de materias primas o aprovisionamiento, o la creación de una nueva organización como un monopolio. A partir de aquí, la teoría económica investiga cómo se distribuye el flujo de talento empresarial entre estas actividades, siguiendo la misma lógica que cuando analiza, por ejemplo, la distribución de capital entre las distintas industrias que compiten por él. Sin embargo no se ha estudiado qué determina por cual de esas cinco vías se distribuye el talento empresarial, probablemente porque por esa vía no es posible obtener grandes resultados. Baumol (1993) revisa las razones que explican esta distribución, vía por la que se puede acceder a mejores conclusiones aunque dado el carácter de los elementos manejados, no cuantificables o de naturaleza no económica, desde una perspectiva económica pueden dar lugar a conclusiones y recomendaciones de política económica caracterizadas por cierta superficialidad¹⁰.

Siguiendo este razonamiento, podrían considerarse también como categorías de innovación las siguientes: las actividades innovadoras de transferencia de tecnología que aprovechan las oportunidades de introducir una tecnología ya disponible y válida a áreas cuya aptitud para la misma no había sido anteriormente reconocida ni utilizada; o las mejoras en los procedimientos especulativos, como el descubrimiento de tácticas legales que permitan desviar rentas hacia los primeros que las empleen, a pesar del escaso valor social que

¹⁰ Baumol (1993) considera que el principal defecto del análisis schumpeteriano radica en la superficialidad de sus implicaciones de política económica, configurando un modelo cuasi completo que adolece de un esquema que abarque también la asignación de la función empresarial. Así, Schumpeter subraya las diferentes formas que pueden adoptar las innovaciones, además de la mejora de la tecnología. Baumol (1993) argumenta que sólo el hecho de que los empresarios puedan realizar esa variedad de tareas sugiere que la teoría debería analizar también cuales son los factores que hace que el factor o input empresarial se asigne a las mismas (Baumol (1993), p. 95-96).

esta práctica ofrece. Este tipo de innovaciones son consideradas por Baumol (1993) como actos de función empresarial improductiva.

De esta manera, definiendo a los empresarios como las personas con ingenio y creatividad para encontrar los cauces que acrecientan su propia riqueza, poder y prestigio, se puede entender que entre sus intereses no destaque de manera preferente el que sus metas alcancen también al producto social. De esta forma, el beneficio que la economía obtiene de sus talentos empresariales depende sustancialmente, entre otras variables, de la asignación de este recurso entre actividades productivas e improductivas. Son evidentes las razones que conducen a incluir también entre las actividades empresariales a aquellas derivadas de innovaciones no productivas. Por tanto, Baumol (1993) señala que, en un entorno dado, las reglas de juego son las que determinan los beneficios relativos que se obtienen de cada actividad empresarial, definida en perspectiva amplia, schumpeteriana ampliada, además de otros factores. Si las reglas institucionales vigentes son capaces de impedir la obtención de ganancias en una actividad determinada entonces los esfuerzos se tendrán que desviar hacia otras actividades; sólo si estas segundas presentan mejores consecuencias sociales entonces los efectos positivos de estas reglas de juego serán considerables.

Baumol (1993) concluye su planteamiento teórico formulando dos proposiciones:

1ª. Las reglas de juego que determinan los rendimientos relativos de las diferentes actividades empresariales varían de forma esencial según el tiempo y el lugar.

2ª. El comportamiento empresarial varía de una economía a otra en función de la variación en las reglas del juego.

Volviendo a los ejemplos históricos que forman parte de este planteamiento, Baumol (1993) utiliza los casos históricos de Roma, China antigua, y la Edad Media y el Renacimiento europeos.

En Roma, ampliando lo antes apuntado, la riqueza era deseada y valorada socialmente siempre que no proviniera del comercio y la industria sino de bienes inmobiliarios, usura y prebendas políticas. Los esclavos prosperaban mediante el comercio, existían recompensas para ellos pero, no obstante, no compensaban por el escaso prestigio social. Tampoco existía ninguna relación directa entre ciencia y práctica. El progreso técnico, la mejora de la productividad y la eficiencia no eran metas objetivas, y nunca lo fueron en la historia de la humanidad hasta la Edad Media.

En la China medieval la confiscación habitual de riquezas de súbditos desincentivaba la posesión de recursos y frenaba la expansión económica del país. La caligrafía y Confucio eran los elementos socialmente más valorados, valoración que se hacía por medio de exámenes imperiales que eran la puerta de puestos en la burocracia imperial. Los comerciantes o industriales que se habían enriquecido por vías mercantiles no alcanzaban posiciones sociales de

tanta valoración como los anteriores. Los que ascendían socialmente desde este estamento, desde el de los comerciantes, sus descendientes, lo hacía invirtiendo grandes fortunas en su formación con el fin de conseguir ingresar en la elitista burocracia. Esa vía era posible. Los burócratas, no obstante, no accedían a muchas riquezas con su trabajo, lo cual dificultaba que sus descendientes pudieran seguir el mismo camino, para ellos la única vía para el enriquecimiento era por medio de la corrupción. El espíritu de empresa no sólo carecía de valor social sino que era incluso perseguido, se confiscaban los inventos o se nacionalizaban las iniciativas prometedoras, por lo que era racional que los comerciantes e industriales sólo desearan ser funcionarios o acumular tierras.

En la Alta Edad Media (que se extiende desde la formación de los reinos germánicos hasta la consolidación del feudalismo entre los siglos IX y XII) la milicia era la vía para conseguir riquezas, cuyo símbolo principal eran las tierras y los castillos además de los tesoros capturados. Los hijos no primogénitos de nobles sólo podían conseguir riquezas de este modo. El combate en sí era también una fuente de placer y de prestigio social aunque, como demuestra la existencia de ejércitos de mercenarios, también era una fuente de obtención de riqueza, si no la principal. No obstante, la búsqueda de riqueza mediante la apropiación violenta y la guerra no sólo no incrementa la renta neta nacional sino que, en algunos casos, puede que incluso la reduzca. Con todo, la guerra introdujo novedades técnicas como el estribo, las murallas y los castillos, el armamento y la pólvora, y las tácticas y estrategias militares ganaron en sofisticación. Por ello aparecieron empresarios militares que se enriquecieron emprendiendo iniciativas en búsqueda de ganancias económicas privadas.

En la Baja Edad Media (desde el siglo XII hasta el XV, caracterizada por el crecimiento de las ciudades, la expansión territorial y el florecimiento del comercio) las ciudades renacen gracias a sus nuevos privilegios, se protegen frente a los impuestos y confiscaciones arbitrarias y disponen de mano de obra libre al tiempo que cada vez es más difícil obtener riquezas o vivir de la guerra. Las actividades no agrarias ni militares comienzan a rendir beneficios, profesionales, artistas o arquitectos, molineros de agua que prosperen e innovan gracias a los beneficios que les reporta, y luchan por conseguir privilegios y derechos de monopolio. Las órdenes religiosas se expanden y su actividad económica también, con frecuencia vinculada a la explotación de actividades innovadoras como los monjes cistercienses, tecnológicamente muy audaces, competitivos, con elevada capacidad de inversión y conocedores del rendimiento que se podía obtener de actividades en régimen de monopolio como los molinos.

En el siglo XIV se produjo un gran incremento de la actividad militar, es el siglo de la Guerra de los Cien Años (1337-1455) entre Francia e Inglaterra que implicó a casi todos los reinos occidentales europeos, guerra que provocó un auge de invenciones militares como la artillería, armaduras, carros de combate e incluso escafandras submarinas, así como la expansión de compañías privadas de tropas mercenarias (los condottiere) que volvieron a instaurar un sistema de botines y rapiña tanto en tiempo de guerra como de paz a expensas

del resto de la población, desincentivando de nuevo a los empresarios productivos. Después de este periodo se vivió una fase de temprana especulación. A partir de este momento en el que el sistema de incentivos y estímulos había cambiado en contra del empresario productivo, el empresario improductivo se vio beneficiado por la posibilidad de adoptar formas menos violentas –tras el rebrote bélico citado- y especular, sobre todo valiéndose de métodos legales como prebendas o privilegios, prácticas que fueron implantándose progresivamente entre las clases más altas. El reestablecimiento del orden y la consolidación de las monarquías condujeron a una búsqueda de riqueza por la vía de las donaciones de tierras y la concesión de monopolios. El empresario improductivo gozaba de muchas más oportunidades de enriquecimiento litigando con el fin de especular, con el fin de prohibir o eliminar incluso a los potenciales o ya existentes competidores. No se puede asegurar que se concedieran derechos de explotación de monopolios a aquellos que fueran los más productivos, ni que la productividad fuera un argumento a la hora de solicitar prebendas. La riqueza de comerciantes o industriales variaba de unos países a otros, con diferencias en el origen de su riqueza, aunque en esta época los nobles terratenientes seguían siendo los que más ingresaban y la especulación de alto nivel buscaba como mejor vía para el enriquecimiento las donaciones de tierras y privilegios a través de los monarcas.

Con la revolución industrial del siglo XVIII la situación volvió a cambiar. En Inglaterra, por ejemplo, los monopolios casi habían desaparecido (Ley de 1624), al tiempo que florecían algunos negocios industriales, aunque ésta seguía siendo una actividad despreciable socialmente desde el punto de vista de los nobles. Aunque eran bastante evidentes ciertas diferencias de matiz o de apreciación social entre Francia e Inglaterra, algunos historiadores estiman que en ambos países las respectivas noblezas se dedicaron en igual medida a los negocios, las finanzas y la industria (probablemente de la misma intensidad pero con menos reconocimiento público y más secretismo en Francia).

Una vez repasados estos acontecimientos, Baumol (1993) se plantea: "Si la función empresarial consiste en la persecución imaginativa de posición social, con una preocupación limitada sobre los medios utilizados para tal propósito, pueden esperarse cambios en la estructura de estímulos que modifiquen la naturaleza de las actividades empresariales, a veces, drásticamente. Las reglas de juego pueden ejercer por tanto una influencia decisiva para determinar si las funciones empresariales se asignarán de forma predominante hacia actividades productivas, improductivas o, incluso, destructivas."

Pero, continúa Baumol, ¿es realmente importante la asignación entre funciones empresariales productivas e improductivas?

Baumol (1993) formula ahora su tercera proposición:

3ª. La asignación de las funciones empresariales entre productivas e improductivas, aunque no sea la única influencia pertinente, puede tener un profundo efecto sobre el proceso de innovación y difusión de los avances tecnológicos en la economía.

Un sistema de incentivos que orienta la función empresarial hacia actividades improductivas constituye un impedimento directo para la innovación industrial y el crecimiento de la productividad. Esta hipótesis no es fácil de demostrar. Es difícil deducirla de los ejemplos históricos anteriores porque es indudable que además de esta influencia existen otros muchos factores. Con todo, parece que existe al menos cierta correlación positiva entre el grado en el que una economía estimula la función empresarial productiva y el vigor registrado por la innovación en esa economía.

Baumol (1993) ilustra su argumentación final con dos cuasi revoluciones industriales anteriores a la del siglo XVIII. Él mismo advierte de que estos supuestos han sido discutidos por algunos historiadores.

En este sentido, en Roma utilizaban las máquinas de vapor para fabricar juguetes sofisticados, y sólo en una ocasión sirvieron para mover las puertas de un templo. Aunque conocían el molino de agua se tardó varios siglos en utilizarlo de modo general, y no se utilizó en otro tipo de industria. Parece que, a pesar del alto nivel cultural de los noble romanos, mayor que el de los de la Edad Media, su sistema desincentivaba notablemente la función empresarial productiva.

En la China medieval se produjo un aluvión de descubrimientos técnicos como el papel, la noria, los relojes de agua y la pólvora. No obstante, ello no se tradujo en un aumento de la prosperidad general más allá de la generada por el comercio, que no en la industria, y es que las reglas de funcionamiento social tampoco favorecían la función empresarial productiva. Existía todo salvo libertad individual y derechos, el Estado era el dueño absoluto de todo.

En la Alta Edad Media, a pesar de los avances técnicos, el crecimiento fue menor que el potencial debido al incremento de violencia militar de la época. La Baja Edad Media conoció una próspera revolución industrial de dos siglos de duración (XII y XIII), con una revolución comercial paralela con inventos como la partida doble y la letra de cambio. En este momento se extendieron los molinos de agua que hacían un sinfín de actividades y el reloj. El avance fue tal que durante cuatro siglos el progreso técnico consistió esencialmente en perfeccionar los descubrimientos de entonces y en desarrollar la metalurgia.

El siglo XIV fue de retraimiento por razones climáticas que afectaron a los cultivos. Además volvió la peste y diezmó la población. La Iglesia trató de acabar con las ideas innovadoras y con las libertades imponiendo un retroceso generalizado, las innovaciones dejaron de ser rentables y ya no aportaban recompensas ni posición. La Guerra de los Cien años (1337-1455), y el renacimiento de los estímulos para las empresas militares pudo haber jugado un papel destacado en el estancamiento económico.

Finalmente, la revolución industrial del siglo XVIII permitió a empresarios y comerciantes acumular un grado de riqueza sin precedentes. La producción creció de manera desconocida, y lo sigue haciendo desde entonces. A pesar de la complejidad de este fenómeno, el asociar un mayor crecimiento con la

existencia de estímulos financieros claros y con la respetabilidad de las funciones empresariales productivas constituye una hipótesis muy sugestiva aunque no pueda presentarse evidencia concluyente de esta tercera proposición presentada por Baumol (1993).

En la actualidad, las principales vías improductivas por las que pueden optar los empresarios adoptan muchas formas: especulación, trucos legales, fraudes, erosiones de la competencia, arbitrajes, pleitos legales millonarios que incitan a demandar primero como mejor defensa, y muchas otras. Las amenazas de absorción o adquisición, los pleitos por razones de competencia, las demandas, son actividades muy rentables. Estas formas atraen a talentos brillantes y desvían esfuerzos empresariales en actividades no productivas que a pesar de ello revierten importantes beneficios a sus protagonistas.

La efectividad de las políticas aplicadas es dispar. La política de defensa de la competencia es en muchas ocasiones efectiva y contribuye a mejorar la productividad, por vías legítimas, por lo que no es fácil corregir comportamientos improductivos cuando se producen al mismo tiempo que los productivos. Otras vías de intervención, como la fiscal, son efectivas aunque en ocasiones los elevados niveles de imposición fiscal no dificultan hacerse rico sino el conseguirlo por la vía legal o sin hacer trampas.

Concluyendo este razonamiento, si la reasignación del esfuerzo empresarial se adopta como un objetivo social, es más fácil conseguir este fin modificando las reglas que determinan las recompensas relativas de la actividad empresarial que alterando los objetivos y perspectivas de los empresarios. Los objetivos de las personas en diferentes momentos de la historia no pueden ser idénticos, pero sí similares o comparables. Lo más directo es tomar en consideración los objetivos empresariales e insistir en la modificación de la estructura de estímulos de las diferentes actividades como línea de investigación más prometedora. Ello se debe a que, como estima Baumol (1993), los políticos no disponen de siglos para aplicar sus medidas por propuestas.

¿Qué tipo de medidas pueden cambiar las reglas de manera rápida y profunda? Las leyes contra los monopolios de Inglaterra permitieron reconducir flujos de actividad en el XVII hacia la agricultura y la industria. Los impuestos son un buen instrumento para reorientar los esfuerzos empresariales, por ejemplo intentando que la absorción de empresas pequeñas por las más grandes se enfoque hacia mejoras productivas y no intente simplemente obtener beneficios contables o plusvalías. Un sistema podría consistir en incrementar progresivamente la imposición sobre los beneficios de capital de los activos mantenidos durante periodos cortos, y reducir la que grava los mantenidos en periodos más largos. Otra vía consistiría en proponer que los denunciantes de prácticas antimonopolio soporten elevados costes si se absuelve a los demandados, demostrándose que se pretendían obtener beneficios con la iniciación de un proceso legal injustificado. Baumol (1993) no intenta hacer un inventario profundo de las medidas que se pueden adoptar sino insistir en que cambiando las normas se puede orientar la actividad económica hacia actividades productivas, sin ningún gran cambio en sus

objetivos últimos. Aunque esta es una cuestión empíricamente contrastable, Baumol (1993) considera que no es obvia ni evidente.

Las tres proposiciones sugieren una clara línea de acción para la política, porque las rentabilidades relativas son una de las claves a la hora de orientar las funciones empresariales, ya sea en la vía productiva o en la improductiva, lo cual puede afectar seriamente al crecimiento de la productividad de la economía. Los procedimientos legales y las leyes de una economía son los determinantes principales de rentabilidad de actividades como la especulación vía litigios. Estas políticas deben combinarse con ciertas vías de desregulación y normas antimonopolio más razonables. El caso de Japón es a veces citado como más productivo entre otras razones por tener menos abogados en relación a su población y menos litigios en cuestiones económicas y productivas de media que sus competidores, por lo que este país dedica menos recursos a la especulación. Asimismo en este país también existen normas de defensa de la competencia muy distintas que condicionan los litigios ante las autoridades de competencia, de modo que la tesis de Baumol (1993) de que las reglas pueden modificarse con el fin de contrarrestar influencias institucionales indeseables, o con el objetivo de crear tendencias positivas no hace sino reforzarse.

2.3. Ordenamiento económico y de los mercados: Europa frente a los Estados Unidos

La elección que conduce a un individuo a emprender se realiza siempre en un contexto institucional determinado, como explica Baumol (1993), en el que se verifican unas condiciones institucionales determinadas que incentivan en mayor o menor medida la iniciativa empresarial.

En esa elección juegan un importante papel el sistema fiscal, el tratamiento de las pérdidas y ganancias en el mismo, la calidad del sistema jurídico y judicial, la existencia de instituciones de defensa de la competencia o de una cultura propicia para la competencia, el régimen vigente en materia de seguridad social, la regulación del mercado de trabajo, etc.

Además del marco institucional general, el factor más importante puede ser, desde una perspectiva europea o española, el de la regulación concreta del mercado en el que el empresario desea establecerse. La realidad en ese mercado va a ser función de las estrategias de los agentes que operan en el mismo y de su regulación, entendiéndose por regulación todo aquello que afecta a todas las variables que maneja el empresario de cuya combinación depende el éxito o fracaso de su actividad.

El ordenamiento económico de los mercados, la regulación, las normas de competencia, salud, trabajo, protección del medio ambiente, son las vías por las que las sociedades persiguen ciertos fines o la definición de ciertos bienes públicos. La regulación genera costes directos e indirectos y, por tanto, afecta de lleno a las pautas de comportamiento de los agentes económicos, y por supuesto a los emprendedores. El crecimiento, la creación de empleo, la

capacidad para competir e innovar dependen por tanto también de la regulación.

La regulación óptima es la que consigue sus objetivos minimizando los costes que genera y que asume o repercute sobre la sociedad en su conjunto y, lógicamente, las empresas como parte de la misma.

Del trabajo de la Comisión Europea en esta materia¹¹, se puede deducir una clasificación de los ámbitos que inciden más directamente sobre la creación de empresas:

- Entorno administrativo y regulatorio simplificado. En los últimos años, según datos de la Comisión Europea, se han producido avances importantes sobre todo en el caso de las PYMEs que son las más afectadas por los costes y por las barreras administrativas. La Comisión Europea promueve desde el informe del Grupo Mandelkern¹² de 2001 la generalización de los estudios previos de impacto que evalúan los costes para las empresas de las nuevas medidas administrativas en estudio antes de su aplicación en aras de una mejor regulación.
- Presión fiscal. La presión fiscal es uno de los principales obstáculos que debe superar una empresa que desea comenzar, sobrevivir y crecer como muestran numerosos estudios. Los impuestos sobre beneficios reducen la capacidad de autofinanciación obligando a las empresas rentables a obtener fondos en los mercados financieros y reduciendo por tanto los fondos disponibles para las más nuevas o las más necesitadas.
- Mercados abiertos y eficientes. El grado de apertura de los diferentes mercados es un indicador de su eficiencia aunque se ve afectado por el ritmo de crecimiento económico. La integración de mercados, el Mercado Interior europeo, una política de defensa de la competencia dinámica y un proceso continuo de liberalización comercial como el que se desarrolla en la OMC son factores importantes. El elevado volumen de ayudas públicas y el relativo grado de transparencia de los contratos públicos –apenas existe contratación pública entre Estados- siguen siendo ámbitos en los que se pueden producir avances importantes en Europa.
- Desarrollo de los mercados financieros. La propensión de una empresa o emprendedor a obtener financiación externa vía crédito no es independiente del tamaño de la empresa sino directamente proporcional a su dimensión (Sitglitz y Weiss, 1981). Según la Comisión Europea, las

¹¹ Comisión Europea (2003), Benchmarking Enterprise Policy: Results from the 2003 Scoreboard, Comisión Staff Working Document SEC (2003)1278, Bruselas.

¹² El grupo Mandelkern sobre mejora de la regulación. Informe final, noviembre 2001. El grupo, siguiendo el mandato de los Ministros de Administración Pública reunidos en Estrasburgo el 6 y 7 noviembre de 2000, se constituyó en diciembre de 2000 con la participación de 16 expertos en representación de cada uno de los 15 países de la UE y de la Comisión. Desde el momento de su formación este grupo ha sido conocido por el nombre de su presidente, el Sr. Mandelkern, el representante francés y presidente de sección honoraria del Consejo de Estado.

empresas pequeñas y medianas (PYMEs) españolas padecen condiciones particularmente difíciles a la hora de obtener financiación en los mercados financieros¹³. El desarrollo de los mercados de capitales y de valores, y de determinados instrumentos financieros es clave porque permite financiar inversiones de todo tipo y muy en particular de intangibles como la I+D+i o el conocimiento.

- El mercado de capital riesgo. Es determinante para financiar empresas y proyectos de alto crecimiento que no podrían obtener recursos mediante préstamos debido a su elevado riesgo, ausencia de contrapartidas y la limitación de los flujos de caja que puedan generar. Son proyectos de efectos catalizadores sobre el resto de la economía, proyectos muy innovadores en sectores estratégicos que exigen una gestión competente y profesional, conocimiento y capacidad de competencia. El impulso al capital riesgo en Europa data de la década de los 90, en claro contraste con el norteamericano que se retrotrae a la de los 50. La Comisión Europea ha constatado que en España se ha producido desde 1999 un importante crecimiento de este mercado por encima del de la mayoría del resto de Estados de la Unión. No obstante, estima la Comisión, los inversores institucionales que lideran la financiación de capital riesgo lo hacen animados e incentivados por el marco institucional y las políticas públicas diseñadas –fondos regionales de incentivación o “semilla”, bonificaciones e incentivos fiscales o apoyo mediante incubadoras o viveros de empresas, centros tecnológicos- y no tanto por iniciativa propia, lo cual no quiere decir que no hay que incentivar desde las instituciones más si cabe el capital riesgo.
- Difusión de conocimientos y capacidad de innovación. Sin duda la asignatura pendiente en Europa ante sus principales competidores. Los objetivos de la Cumbre de Barcelona y la Estrategia de Lisboa de la UE concentran programas y medidas destinados a elevar y mejorar la I+D+i europeas, fijando objetivos cuantitativos nacionales, como elementos fundamentales para asegurar la competitividad, crecimiento y prosperidad futuras. En cuanto al número de patentes, España por ejemplo, apenas llega al 30 por 100 de la media europea que es menor que la de los Estados Unidos.
- Utilización de las tecnologías de comunicación (ICT), e-government¹⁴, y de otras tecnologías como las destinadas a ahorrar energía o reducir las emisiones que generan el efecto invernadero, deterioran la capa de ozono o generan lluvia ácida, por su impacto sobre el crecimiento de la productividad. Sólo 5 países de la UE gastan en ICT más que los Estados Unidos. El índice de penetración de internet, el uso del comercio electrónico, y los precios de los servicios de

¹³ ENSR (European Network for SME Research (ENSR) Survey 2003). European Commission.

¹⁴ El Banco Mundial define el e-Government como el uso por parte de las agencias de gobierno de las Tecnologías de la Información (tales como redes de área amplia, Internet y ordenadores móviles) que tienen la habilidad de transformar las relaciones con los ciudadanos, las empresas y otras áreas del gobierno.

telecomunicaciones todavía distan de los estadounidenses. España está en los últimos puestos de la UE.

- Existencia de redes de oficinas de apoyo a los emprendedores – business angels- como el CIDAM, UNIBAN, que ponen en contacto a emprendedores y promotores de buenos proyectos con inversores privados. En España sólo existen 6 según el European Business Angel Network¹⁵, frente a los 50 de Alemania o Francia, 7 de Bélgica, 9 de Suecia o 10 de Italia. En este ámbito pueden incluirse también los condicionamientos espaciales como la existencia de redes, vínculos de otros tipos o *clusters*, o los distritos industriales¹⁶ en los que empresas interactúan, siguiendo el modelo surgido inicialmente en regiones italianas como Toscana, Marche, Venetto y Emilia Romana, reforzándose mutuamente y creando un entorno económico de alto crecimiento, muy dinámico y de gran éxito tecnológico y competitivo. La creación de organismos de apoyo y asesoramiento en todos los aspectos que condicionan su actividad, en sentido burocrático, fiscal, financiero y tecnológico, facilita su desarrollo. Desde un punto de vista tecnológico es fundamental saber orientar los organismos de formación profesional hacia objetivos que cambian constantemente, así como poner en contacto a las empresas no sólo con los organismos de formación profesional sino también con las universidades y entidades dedicadas a la investigación. Los distritos industriales dependen también de las condiciones particulares, muchas veces irrepetibles. En ocasiones la aparición de distritos industriales o locales, como también se les conoce, se combina con procesos de varios tipos, como la descentralización de las grandes empresas, como apunta Espina (1992).
- Inmigración. Autores como Wilson (1996), Bates (1998) o Saxenien (2001) han constatado que la propensión a emprender difiere en diferentes grupos sociales o culturales, y que depende del status del grupo de inmigrantes al que pertenece, existiendo diferencias muy notables entre distintos grupos.

Además de estos elementos, la Comisión considera de igual importancia el capital humano disponible, y el espíritu empresarial.

Hemos visto ya que los empresarios pueden seguir diferentes estrategias en mercados muy o poco competitivos, más o menos abiertos, más o menos innovadores, etc. Las teorías del capítulo I revisan esos supuestos.

La Comisión Europea realiza un seguimiento continuo de cómo evoluciona el ambiente y las condiciones de creación de empresas, consciente de que éste es el ámbito en el que la Unión se juega su particular carrera con los Estados

¹⁵ European Business Angel Network, <http://www.eban.org/>

¹⁶ Espina A. (1992), Los sistemas locales ante la globalización de la economía, Economía Industrial, nº 286, pp. 13-17. O más recientemente: Modigliani F., Fitoussi, JP., Moro, B., Snower, D., Solow, R., Steinherr, A. y Sylos-Labini, P. (1998), An economist's manifesto on unemployment in the European Union, Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review, nº 206

Unidos y con otros países cada vez más competitivos. En su última evaluación de la cuestión, la anteriormente citada de 2003, la Comisión concluye que las empresas y la sociedad europea han progresado notablemente en la penetración de internet y en su uso comercial, o en el abaratamiento de las comunicaciones, en el crecimiento del número de licenciados universitarios, el aumento del número de centros de apoyo a la creación de empresas –centros tecnológicos o de otro tipo-, en la eficiencia industrial, en la administración electrónica, y en la reducción de las ayudas públicas y mayor apertura de los mercados públicos. Sin embargo, la Comisión ha detectado una reducción de las empresas dedicadas al capital riesgo, una caída de la capitalización del mercado de las empresas¹⁷, menores gastos en información y tecnologías de comunicación (ICT) y una menor propensión a autoemplearse por parte de los europeos. La inversión en I+D+i o la proporción de mujeres entre los autoempleados muestran una preocupante paralización.

La reducción de la capitalización de mercado, acompañada incluso en los últimos años de una ralentización del número de empresas inscritas en los mercados de valores en Europa –en particular a partir del año 2000 y en algunos países como Alemania- no ha impedido que, en términos netos, el número de empresas que cotizan crezca más que en los Estados Unidos debido a los procesos de privatización de la década de los 90, la creación de empresas de nuevas tecnologías y su irrupción en las bolsas, y la difusión de una nueva cultura de financiación bursátil más orientada hacia los mercados. La capitalización de mercado europea es en promedio un 25 por 100 inferior a la estadounidense. El ratio de proyectos financiados por capital riesgo en Europa (0,3 por 100 del PIB) equivale sólo a la tercera parte del de los Estados Unidos (0,9 por 100 del PIB).

La conclusión a la que llega la Comisión es que en los últimos años la distancia con los Estados Unidos en materias como espíritu empresarial o emprendedor, mercados financieros e innovación apenas se ha recortado, si bien se han acercado posiciones en capital humano, uso de información y tecnologías de comunicación.

Los datos de “demografía empresarial” de la Comisión Europea muestran que la densidad de empresas por habitante es mayor en los Estados Unidos que en Europa, incluso a pesar de que el tamaño medio es también mayor en los Estados Unidos -6 empleados de media frente a los 5 europeos-. Respecto a la tasa de creación o de nacimiento de empresas, y con las cautelas que la propia Comisión destaca por no estar armonizadas todas las fuentes estadísticas y muy en particular las de Alemania y Francia que están entre las más elevadas, en 10 de los 15 Estados de la UE-15 –previa a la ampliación-, la tasa de creación de empresas es menor que la de los Estados Unidos, aunque España estaría sobre esa media de 10 países (un 9,7 por 100 de “nacimientos anuales” en España frente a un 8,3 por 100 de la UE-15 y un 10,2 por 100 en los Estados Unidos).

¹⁷ Capitalización medida como el tamaño relativo del mercado de valores de una economía sobre el PIB y que lógicamente es muy sensible a la evolución de las cotizaciones y al crecimiento de la economía.

La Comisión calcula también el crecimiento neto de empresas restando a las nuevas creaciones las desapariciones o “muertes”. La UE-15 y los Estados Unidos muestran un crecimiento neto del 0,6 por 100 y España, por ejemplo, del 2,7 por 100.

Es difícil establecer conclusiones comparativas a partir de estos datos porque Irlanda (14,2 por 100 de “nacimientos netos” y 6,0 por 100 de crecimiento neto o Suecia con 7,0 por 100 de “nacimientos netos” o sólo un 1,2 por 100 de crecimiento neto) han aumentado considerablemente sus ritmos de crecimiento, generalmente gracias a los proyectos desarrollados y apoyados por organismos de diferentes naturalezas dedicados a ello, siendo dos de las economías más dinámicas en este sentido, de modo que las series de cada país contienen mucha información relevante sobre el éxito de las medidas adoptadas sin tener necesariamente que establecer comparaciones. El ritmo de creación de empresas es relevante si bien lo es más el de empresas desarrolladas en sectores punteros promovidas o apoyadas por viveros de empresas o incubadoras, por centros de promoción o tecnológicos, que aunque sólo constituyan entre un 15 o un 30 por 100 del total sin embargo se han más que doblado en determinados países –los dos antes citados y Francia, por ejemplo-.

La conclusión de la Comisión es que estadísticamente es difícil establecer comparaciones en el seno de la UE, más aún entre sus 25 miembros actuales, y entre la UE y los Estados Unidos. España aparece generalmente en la parte media de la tabla muy cerca de las medias, y no quizás como cabría esperar en la parte inferior en la que sí están Bélgica, Italia o Portugal

La Comisión considera que es muy difícil comparar realidades en materias tan importantes como las regulaciones que afectan a la entrada de nuevos competidores en mercados o los efectos de medidas como las políticas o acciones que desarrollan las incubadoras de empresas.

España es uno de los países de la UE en los que el porcentaje de autoempleo es más alto, sólo por detrás de Grecia, Italia, Portugal y Chipre, al tiempo que en todos ese porcentaje ha disminuido desde 1995 hasta 2003. Pero ¿es ello un síntoma de dinamismo empresarial? Dinamarca, Francia y algunos nuevos miembros de la Unión están a la cola. La relativamente mayor presencia del sector servicios en las economías del sur de Europa y algunas características propias podrían justificar esta mayor presencia de autoempleados. La media de mujeres autoempleadas sobre el total del autoempleo en industria y servicios en la UE es del 28 por 100, lo mismo que en España, frente al 38 por 100 de los Estados Unidos. Este dato es superior prácticamente al de cualquier Estado miembro de la UE-25 en donde los Países Bajos, Portugal o Finlandia marcan el techo con porcentajes en torno al 35 por 100. El porcentaje de mujeres autoempleadas en la UE sobre el total de mujeres ocupadas es menor que el de los hombres, un 5,3 por 100 en industria y un 9 por 100 en servicios frente al 12,8 por 100 y 18,8 por 100 de los hombres respectivamente. Estas cifras indican que el potencial empresarial o emprendedor de las mujeres está claramente infrautilizado en Europa.

Un porcentaje muy importante de los nuevos empresarios en los Estados Unidos son mujeres, grupo que crece más deprisa que el de empresarios o autoempleados masculinos. También, se dan diferencias consistentes entre hombres y mujeres en la manera de gestionar sus empresas, estructura organizativa y grado de delegación en la organización. En cuanto a las barreras a las que se enfrentan las emprendedoras, se ha constatado que pueden existir algunas específicas porque, por ejemplo, las emprendedoras inician sus proyectos con menos capital que los hombres, si bien su distribución entre fondos propios y fondos ajenos es idéntica. El grado de formación es también mayor entre las mujeres¹⁸.

La Comisión ha calculado también la propensión a emprender en el seno de la Unión definiéndola como preferencia por el autoempleo, siendo en 2004 sólo más alta que en los Estados Unidos -61 por 100- en Portugal -62 por 100-. Con todas las dificultades que plantea esta manera de considerar la cuestión, la elevada cifra de los Estados Unidos muestra sin duda que la preferencia por el autoempleo y la propensión a emprender están directamente relacionados. Las cifras de la Comisión muestran que Portugal, Luxemburgo, Irlanda, Italia, Grecia y España -56 por 100- están por encima de la media de la UE-15 –que es del 45 por 100-, con Bélgica, Suecia, Países Bajos y Finlandia en la cola por debajo del 35 por 100. La Comisión concluye que las cifras demuestran que es necesario poner en marcha medidas para mejorar la imagen de los empresarios e incentivar a más personas hacia el autoempleo. Es también preocupante que en los últimos 4 años que contempla la medición la media de la UE haya caído desde el 51 hasta el 45 por 100, y la de España desde el 62 hasta el 55 por 100-.

¹⁸ Audretsch, D.B. (2002), Entrepreneurship: a survey of literature, European Commission, Enterprise Directorate General, Brussels, p. 41.

Cuadro II.1.: Propensión a emprender, 2000-2004

	2000	2001	2002	2003	2004	Dif. 04-00
Alemania	48%	45%	35%	44%	39%	-9
Austria	38%	33%	35%	35%	37%	-1
Bélgica	36%	36%	34%	34%	34%	-2
Dinamarca	38%	38%	37%	37%	38%	0
España	62%	60%	56%	57%	56%	-6
Irlanda	63%	56%	61%	57%	58%	-5
Italia	56%	59%	57%	57%	55%	-1
Finlandia	27%	27%	26%	26%	28%	1
Grecia	70%	68%	48%	51%	52%	-18
Luxemburgo	44%	43%	37%	45%	48%	4
Países Bajos	41%	33%	30%	35%	33%	-8
Portugal	67%	63%	71%	67%	62%	-5
Suecia	31%	36%	32%	34%	35%	4
Reino Unido	48%	47%	48%	46%	41%	-7
UE-15	51%	48%	45%	47%	45%	-6
EE.UU.	69%	59%	67%	59%	61%	-8

Fuente: Elaboración propia a partir del Eurobarómetro 2004 sobre Entrepreneurship

Dentro de la amplia clasificación de lo que puede incluirse en ordenación de mercados y regulación, se pueden contemplar otras cuestiones estructurales, también de naturaleza económica. Existen trabajos que han encontrado relación entre el número de nuevas empresas creadas y el ritmo de crecimiento de determinados sectores industriales o el grado de concentración de los mismos (Wagner, 1994), mientras que no lo estarían con la intensidad de capital utilizado o los niveles de I+D+i del sector.

Otro elemento importante es el espacial, en el sentido de que la concentración de actividad económica en determinadas áreas, ciudades o regiones, genera economías de escala y en consecuencia una mayor propensión a emprender. Las empresas de estas áreas crean externalidades positivas entre ellas - *spillover effects*-, normalmente de tipo laboral, de recursos o inputs no comerciables, y de información o tecnología, de mayor variedad y menor coste cuanto mayor es la concentración espacial (Krugman, 1991).

El caso de las PYMEs

Las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) son las que padecen más directamente los costes administrativos y burocráticos a la hora de desarrollar su actividad. El empresario individual o la persona que opta por el autoempleo sufre este obstáculo en mayor intensidad. Para muchos autores, la PYMEs son la clave y el motor del desarrollo económico y social de una comunidad (Ripolles, 1995)

Las PYMEs, como sostiene Baumol (2002), no son las responsables de la mayor parte de la investigación y el desarrollo que se desarrolla en el seno de grandes corporaciones, o de las innovaciones. Sin embargo, su actividad innovadora es complementaria de la que realizan las grandes empresas, de

modo que los cambios revolucionarios o las innovaciones con mayor repercusión sobre la evolución de la economía en su conjunto se producen en mayor proporción en pequeñas y medianas empresas, mientras que son las grandes las que los desarrollan. La lista es muy extensa: aeroplano, helicóptero, microprocesador, válvula cardiaca, insulina sintética... Las innovaciones revolucionarias son más difíciles de conseguir que las mejoras continuas que generan de manera rutinaria los departamentos de I+D de las grandes corporaciones. Innovar revolucionariamente es así mismo muy arriesgado, muy pocas de las innovaciones radicales sobreviven y la mayoría generan pérdidas importantes, así que es razonable minimizar riesgos desarrollando exclusivamente innovaciones prudentes. Las PYMEs o los empresarios individuales innovadores pueden permitirse, con “un toque de locura” como afirma Baumol (2002), lanzar inventos drásticos¹⁹.

La Comisión Europea, en su observatorio de PYMEs, realiza un seguimiento continuo de este tipo de empresas²⁰ y ha constatado una mejora en exigencias burocráticas y en la concentración en puntos únicos de servicios para este tipo de empresas en ámbitos como el acceso a las tecnologías de información comunicación. El 93 por 100 de las empresas europeas tienen menos de 10 empleados y constituyen el 34 por 100 del empleo privado y, según la Comisión Europea, en el año 2002 no eran capaces en su gran mayoría de cumplir todos los requisitos administrativos que se les exigía hasta el punto de que un 31 por 100 de las mismas estimaba que ese hecho afectaba negativamente a su capacidad para contratar más trabajadores –por ejemplo en relación a la regulación laboral²¹–.

Las PYMEs son también las más sensibles al grado de desarrollo de los mercados de capitales, la gran mayoría de las mismas depende casi exclusivamente de los bancos y de otras instituciones crediticias para financiar sus actividades. Como ya se ha dicho, autores como Stiglitz y Weiss (1981) han concluido que la propensión de una empresa a conseguir financiación externa depende del tamaño de la empresa y aumenta con su dimensión. Según la Comisión Europea, las empresas medianas y pequeñas españolas padecen condiciones particularmente difíciles a la hora de obtener financiación en los mercados financieros. Ello se debe a que en mercados como el del crédito o financiación, en los que el acceso a información es asimétrico, se generan procesos de selección adversa que perjudican a las empresas más pequeñas que disfrutan de menos probabilidades de lograr financiación. En el mercado financiero no necesariamente todos los demandantes acceden al crédito al mismo precio, como ocurre en otros mercados, sino que el tipo de interés aplicado depende de diversas variables relacionadas con el riesgo que implica prestar a unos u otros. Generalmente la información disponible para evaluar el riesgo implícito en un préstamo a una empresa no es independiente del tamaño de la misma, existiendo más información cuanto mayor es la

¹⁹ Annual Meeting Allied Social Science Associations, Boston, MA, 6-8 enero, 2006, www.aeaweb.org/annual_mtg_papers/2006papers.html; y Astebro (2003)

²⁰ Observatory of European SMEs, European Commission.

²¹ Comisión Europea (2002), Recruitment of employees: Administrative burdens on SMEs in Europe, 7th Observatory of European SMEs, European Commission, Bruselas.

empresa. Las empresas más pequeñas y con trayectorias más recientes son aquellas con mayores probabilidades de enfrentarse a situaciones de racionamiento crediticio. Las entidades de crédito o los potenciales prestamistas disponen de menos información sobre las capacidades o las oportunidades a las que se enfrentan ese tipo de empresas, y tampoco son capaces de controlar o valorar las inversiones de los prestatarios o demandantes de crédito. Otra razón es que los prestamistas vinculan la concesión de créditos con la duración de la relación crediticia que, además, en ocasiones puede ser transmitida a un tercero. Por ello, las empresas de mayor dimensión y trayectorias o existencias más antiguas disfrutan de menos restricciones a la hora de obtener financiación externa. Otros factores que influyen o determinan el grado de restricción financiera al que se enfrentan las PYMEs o las empresas en general es el de la estructura del mercado financiero y de las instituciones que en él operan, ya sean estructuras orientadas hacia el mercado de corte anglosajón o modelos bancarizados como el alemán.

Los créditos para el arranque de actividades o de proyectos o para la creación de pequeñas empresas son generalmente los más difíciles de conseguir. Por eso las políticas de garantía de préstamos, o las de garantía mutua o recíproca, contribuyen a favorecer la financiación de las PYMEs al redistribuir el riesgo. En la Unión Europea conviven diferentes culturas financieras, de banca comercial, cajas de ahorro, cooperativas de crédito y/o de ahorro, de modo que los modelos de financiación de PYMEs dependen mucho más del país en el que se producen que del tamaño o de otros elementos objetivos de las empresas o PYMEs en cuestión. Según la Comisión Europea, las restricciones financieras son particularmente elevadas para las PYMEs en países como España y Grecia, hasta un 25 por 100 de las PYMEs lo consideran una restricción importante, aunque es difícil comparar datos por no existir estadística armonizadas en la materia. Estudios como el de Lopez-García y Aybar-Arias (2000) han encontrado también evidencia empírica de las restricciones financieras que experimentan las PYMEs españolas, en este caso en Valencia²².

La Comisión matiza también que el relativamente alto índice de propensión al autoempleo que se registra en los países mediterráneos como España, en combinación con el relativamente bajo nivel de identificación de las barreras administrativas como obstáculo para el desarrollo empresarial en estos países, se debe probablemente a la limitada capacidad financiera e innovadora de las PYMEs mediterráneas, razón que justificaría esa menor carga burocrática en comparación con las PYMEs del norte de Europa, más innovadoras y financieramente más complejas. El nivel de formación medio de las PYMEs es también menor que la media, como lo es también el de utilización de la formación continua. En España las PYMEs tienen un alto contenido familiar; según el Instituto de Empresa Familiar²³ emplean al 75 por 100 de los trabajadores españoles y generan el 65 por 100 del PIB, mientras que el 70 por

²² Audretsch, D.B. (2002), Entrepreneurship: a survey of literature, European Commission, Enterprise Directorate General, Brussels, p. 39.

²³ <http://www.iefamiliar.com>

100 de las empresas de este tipo desaparece cuando accede al negocio la segunda generación de propietarios o fundadores.

La existencia de redes, vínculos de otros tipos o *clusters*, o distritos industriales o locales, benefician particularmente a las PYMEs porque, por ejemplo, mediante ese tipo de asociación y la cooperación que desarrollan son capaces de salir adelante en sectores tradicionales como el textil, siderúrgico, metal, manufacturas como mobiliario u otros en los que debido a las desventajas propias de su dimensión no podrían competir en otras circunstancias. En Europa, los distritos industriales están relacionados con las PYMEs, preferentemente, mientras que en los Estados Unidos se centra más en empresas de mayor tamaño de alta tecnología.

La Comisión Europea viene adoptando periódicamente los Programas plurianuales a favor de la empresa y el espíritu empresarial, en particular para las PYMEs, desde que en 1983 se celebrara el Año Europeo de las Pequeñas y Medianas Empresas. El IV Plan 2001-2005 ha sido prorrogado hasta el 2006, y en 2007 entrará en vigor el siguiente Plan 2006-2011. Para un análisis de dichas medidas y de los Programas plurianuales, Romero y Fernández (2005) analizan las acciones que la Unión Europea viene desarrollando a lo largo de las últimas décadas con el fin promover el espíritu empresarial y las PYMEs, su pertinencia e impacto, así como una revisión panorámica de las principales acciones que la UE en este ámbito.

2.4. Rasgos personales

El rol del empresario y sus cualidades

A pesar de las dificultades que han obstaculizado la existencia o definición de una teoría sobre el empresario, la necesidad que existe en el seno de la ciencia económica de contar con esta teoría es clara, en particular cuando se analizan las razones que explican el éxito o fracaso empresarial, factor clave para el estudio de cuestiones tan importantes como el desarrollo económico –uno de los aspectos de directa aplicación para considerar su relativo menor nivel respecto a países o economías de nuestro entorno-, el crecimiento y evolución de las empresas, o la distribución de la renta.

La teoría económica neoclásica atribuye los diferentes niveles de desarrollo en distintos países a las diferencias en las dotaciones iniciales de los factores de producción –capital, trabajo y recursos naturales- que, a su vez, son función de distintos ritmos de crecimiento de la población y del ahorro y, en consecuencia, de la inversión y de la acumulación de capital así como del uso de los recursos naturales disponibles. Parece evidente que este acercamiento es incapaz de explicar las distintas trayectorias seguidas por economías que, partiendo de situaciones similares o próximas, han consolidado realidades muy distintas. Tal y como subraya Casson (1982), cualquier análisis basado en este planteamiento ortodoxo neoclásico está sujeto a un elevado error estadístico. Los distintos niveles de desarrollo dependerían de otro tipo de variables o factores básicos de tipo más cualitativo que cuantitativo. La calidad del factor empresarial, la función

empresarial, sería clave para explicar estos diferentes comportamientos y, por ello, es necesario ir más allá de lo que hace la teoría neoclásica ortodoxa. Esa cualidad del factor empresarial sería la razón que explicaría porqué unas naciones asignan sus recursos de modo más eficiente que otras, a partir de un componente residual del crecimiento (Denison, 1962 y 1967).

El rol que desempeña el empresario a la hora de fomentar el desarrollo y crecimiento de una sociedad ha sido siempre destacado desde el análisis histórico. Desde esta perspectiva, resulta más evidente constatar la influencia que sobre el resultado final de una sociedad o economía han tenido determinados esfuerzos o experiencias empresariales. El empresario que sale adelante es el que acierta, mientras que el resto de la sociedad que no desarrolla iniciativas como la suya es la que se equivoca, de modo que un modelo teórico sobre el mismo es tanto un modelo de su éxito como una explicación del fracaso del resto.

Las razones por las que unas naciones, sociedades o economías asignan recursos mejor que otras, más eficientemente, son numerosas. Microeconómicamente, el empresario es el agente del que depende la creación y desarrollo de empresas y, aunque la teoría económica no siempre lo diga explícitamente, es evidente que existe una conexión directa entre la calidad del empresario y las probabilidades de supervivencia y éxito de su proyecto o empresa. La historia económica siempre ha relacionado la trayectoria de las empresas con la personalidad de sus promotores, y lo mismo ha hecho la sociología. Una primera explicación puede deducirse desde el análisis neoclásico tradicional, no en vano la consecución de eficiencia en la asignación de recursos es un proceso difícil y costoso que exige superar las dificultades que se derivan de la existencia de obstáculos a la obtención y uso de información, e incluso las que son consecuencia de la existencia de determinadas actitudes o comportamientos. En consecuencia, si las dotaciones de empresarios son distintas, debería producirse una transferencia de empresarios desde donde son más abundantes hacia donde lo son menos, con el fin de proceder a asignar sus recursos de modo eficiente y también a transferir su conocimiento. Cuando un país asigne de manera más eficiente que otro sus recursos durante un periodo de tiempo, la consecuencia será la generación de una brecha en la eficiencia de ambas economías, los niveles de desarrollo irán paulatinamente divergiendo y los menos desarrollados generarán una relación de dependencia respecto de los más desarrollados sobre aspectos como el uso eficiente de recursos, consecuencia también de la existencia de factores empresariales cualitativamente distintos. La dependencia acabará extendiéndose al uso por parte del país menos desarrollado del factor empresarial ajeno, y la brecha se irá ampliando.

¿Cuáles son esas cualidades que, encardinadas en un empresario, generan una mayor probabilidad de éxito para sus proyectos e incluso un crecimiento y desarrollo potencial mayor para su país respecto al resto?

Las cualidades de los potenciales empresarios, de las cuales depende su propensión a asumir riesgos y a desarrollar proyectos empresariales, dependen de muchos factores. Estos rasgos están determinados por condicionantes de tipo cultural, educativo, moral y social. Esos factores están también condicionados por el ordenamiento jurídico y legal, la estructura económica, el funcionamiento de los

mercados y el grado de libertad de los mismos, el nivel de competencia, la situación relativa de diferentes grupos profesionales, y el reconocimiento de determinadas carreras profesionales. En ocasiones, existen colectivos sociales en los que el éxito empresarial constituye la mejor vía para conseguir reconocimiento social y prestigio y, en estos grupos, aunque sean minoritarios, la proporción de empresarios es superior a la media. Como apunta Baumol (1993), las instituciones sociales vigentes en cada momento de tiempo y la importancia que en cada momento de tiempo se da a la actividad empresarial constituyen las principales claves de su desarrollo y orientación. Partiendo de la premisa de que los empresarios son un agente fundamental, el principal a la hora de determinar niveles de desarrollo y riqueza, el análisis de esas instituciones sociales también es necesario para concluir qué factores pueden contribuir a la existencia de un empresariado con las condiciones más positivas.

Clasificaciones teóricas de rasgos y cualidades

Los rasgos personales del empresario o del emprendedor son difícilmente generalizables, no es sencillo diseñar modelos que los contemplen, sin embargo son fundamentales a la hora de determinar porqué un proyecto empresarial tiene éxito o no, o porqué un empresario o emprendedor logra sus objetivos o no.

Algunos autores han elaborado clasificaciones de las diferentes vías que un emprendedor puede seguir para desarrollar su proyecto considerando una serie de elementos. Los rasgos y características del empresario se pueden estudiar desde distintas perspectivas. Sin duda sus rasgos psicológicos o subjetivos son los más importantes, lo cual confiere a esta tarea ciertas dificultades a la hora de realizarla contando con los instrumentos característicos de la ciencia económica, que no son los más idóneos para valorar y comprender porqué los empresarios tiene un perfil distinto o particular, o cuándo estas características permiten diferenciar entre empresarios con éxito de aquellos que no lo son tanto.

Una primera clasificación permite diferenciar entre los rasgos psicológicos, los que en este apartado 2.4 se ven como rasgos personales, y los rasgos que son el resultado más directo y claro de la formación o educación en materia empresarial de los individuos que se revisan en el siguiente apartado 2.5. Los primeros pertenecen en mayor medida al ámbito de lo personal, incluso en sociedades con elevadas propensiones a emprender existirán individuos más propicios que otros, y los segundos están más relacionados con las políticas adoptadas y con otros elementos objetivizables.

Las clasificaciones de este tipo son, por tanto, de muchos tipos, si se atiende al riesgo e innovación, por ejemplo, Veciana (2005), elabora la siguiente tabla:

Cuadro II.2.: Formas de convertirse en empresario

Grado de innovación y riesgo	Tipo de Empresa	
	<i>Nueva</i>	<i>Existente</i>

ALTO	Creación propia	
MEDIO		Adquisición o compra
BAJO	Franquicia	Herencia

Fuente: Veciana (2005)

Esta tabla muestra que la mayor o menor aversión al riesgo del emprendedor condiciona el tipo de estrategia elegida para establecer su negocio.

El economista clásico Jean Baptiste Say fue no sólo el que acuñó el término emprendedor, sino también uno de los primeros que elaboró en el siglo XIX un primer catálogo de los rasgos fundamentales que debía cumplir un empresario, afirmando que para ser exitoso debía contar con capacidad empresarial (managerial skills), cualidad diferente o menos fácil de encontrar que los rasgos necesarios para trabajar siguiendo las órdenes de otra persona.

Dichos rasgos dependen, sabemos ya, de elementos de todo tipo, psicológicos, sociológico, culturales, técnicos, algunos difícilmente modificables, otros que lo son más directamente como pueden ser los que son el resultado de la adquisición de conocimientos a través de la educación y la formación – capacidad directiva y organizativa-.

Una clasificación general de conocimientos o aptitudes es la siguiente (Veciana, 2005), clasificación objetiva de elementos que no son exclusivamente de tipo psicológico:

Conocimientos:

- Proceso de creación de una empresa en ámbitos como proyecto de negocio, definición de actividades productivas, etapas de desarrollo, financiación inicial, problemas y obstáculos para la creación, legislación y elementos administrativos, etc.
- Dirección y administración de empresas en materias empresariales básicas como contabilidad, finanzas, gestión de recursos.
- Sector en el que va a desarrollar su actividad la nueva empresa, situación del mercado

Capacidad directiva en ámbitos como:

- Toma de decisiones bajo incertidumbre.
- Planificación.
- Adopción de decisiones estratégicas.
- Gestión recursos humanos.
- Capacidad para delegar.
- Dotes de comunicación y negociación.
- Creatividad.
- Capacidad de aprendizaje de la experiencia.

Este listado añade algunas más a las que en el punto 1.1. se han revisado como parte de las principales teorías de la empresa o de la función

empresarial, en las que se destacan diferentes cualidades o características. En el apartado 1.1., desde una perspectiva de teoría económica, y tras revisar los principales modelos sobre la cuestión, en los epígrafes *El empresario ideal* y *El rol del Empresario y sus cualidades* se ha analizado cual es la relación entre dichas características con la función empresarial.

Cuadro II.3.: Teorías, autores y modelos y principales cualidades del empresario

Clásicos	No se menciona al empresario, la función empresarial es “supervisión y dirección”; limitaciones de la teoría económica neoclásica que muestran la necesidad de contar con una teoría del empresario completa
Escuela Austriaca	Imposibilidad de predicción del comportamiento humano
Schumpeter	Capacidad de innovación
Shackle	Imaginación
Kierulff	Condición innata de las cualidades que conforman un emprendedor
Koutsoyiannis	Capacidad para gestionar, para coordinar, como resultado de su propensión a gestionar y asignar recursos para obtener un beneficio
Arrow	Capacidad de gestionar información en condiciones de incertidumbre y el riesgo
Mason, Bain	Paradigma estructura-conducta-resultado
Baumol Stigler, Coase, Williamson, Casson, Marris, Cyert y March, Jensen y Fama, Leibenstein	Capacidad de comportarse estratégicamente con modelos racionales de comportamiento empresario (Teoría Juegos, mercados impugnables, obtención información, costes de transacción, empresa creadora de mercado, inventarios, recontractación, modelos gerenciales de separación entre gestión y propiedad, eficiencia X)
Escuela de Chicago	Competencia perfecta
Kirzner, Hayek	Estado de alerta permanente ante los desequilibrios es la característica esencial del empresario y ajuste vía mercado
Knight, Lucas, Holmes-Schimidtz	Capacidad de obtención de rentas o beneficios como contrapartida por la asunción de los costes derivados de la incertidumbre, modelos de elección de renta en incertidumbre
Andrews	Cualidades individuales del empresario: versatilidad, buen juicio, capacidad para recaudar fondos y financiación, ambición, etc. en situaciones distintas a la competencia perfecta

Fuente: Elaboración propia a partir del apartado 1.1.

En el epígrafe 1.1., al repasar los modelos que revisan los postulados neoclásicos como el de Knight (1921) y otros de elección de renta, centrados en la obtención de rentas o beneficios como contrapartida por la asunción de los costes derivados de la incertidumbre, se apunta que empíricamente la actitud o la elección entre un trabajo asalariado y el hecho de emprender están relacionados con características individuales como nivel educativo, experiencia, escala laboral, o edad.

No obstante, además de este tipo de rasgos existen otros muy importantes, de frontera difusa, como son los rasgos psicológicos. La frontera es difusa y es imposible realizar una clasificación estanca de los mismos porque son el resultado a su vez de otros factores objetivos y también subjetivos que los condicionan y determinan –valores sociales, cultura predominante, educación, etc.-.

En nuestro país, autores como Lafuente, Salas y Pérez (1986) y Veciana (2005) han incidido sobre estos elementos. A partir de su trabajo una clasificación de estos rasgos comunes a los empresarios o emprendedores es la siguiente:

- Deseo de independencia
- Motivación y deseo de superación
- Voluntad de influir en la realidad o “control interno”
- Propensión a asumir riesgos
- Intuición

Cuadro II.4.: Motivos para la creación de una empresa %

	1984		1999
	<i>Estudiantes</i>	<i>Directivos</i>	<i>Estudiantes(*)</i>
<i>Independencia personal</i>	64,2	65,7	81,8
<i>Puesta en práctica ideas propias</i>	65,2	64,9	84,1
<i>Creación algo propio</i>	36,0	48,8	62,6
<i>Dirigir un grupo u organización</i>	12,9	24,1	51,4
<i>Independencia económica</i>	20,6	16,3	47,4
<i>Aumentar patrimonio personal</i>	7,9	12,0	48,9
<i>Ganar más que vía sueldo</i>	11,0	8,9	62,1
<i>Imposibilidad encontrar trabajo</i>	13,6	3,2	44,1
<i>Conseguir una retribución justa</i>	8,9	4,8	38,8

(*) Cataluña

Fuente: Veciana (2005)

Deseo de independencia

El deseo de ser autosuficiente es el primero de estos rasgos. La voluntad de valerse por uno mismo y de subsistir de modo independiente es una de las principales fuerzas o motivos que empujan a los emprendedores a desarrollar su proyecto. A partir de esta premisa autores como Collins y Moore (1964) han destacado los elementos que caracterizan este factor psicológico, como la huida de la autoridad, la autorrealización personal, y el deseo de libertad e

independencia. Veciana (2005) recoge las principales referencias y en su trabajo empírico se ratifica esta razón de fondo como la principal de la lista.

Resulta relevante también el hecho de que en numerosos empresarios con éxito se repiten una serie de factores comunes como son el origen humilde, las infancias difíciles y sus ansias por huir de la inseguridad, que se avala con numerosos ejemplos.

Aunque algunos autores lo consideran como un rasgo adicional, la insatisfacción respecto a su situación presente, mayor que la de otros individuos, también constituye una característica más frecuente entre el emprendedor. La falta de seguridad en el empleo, el propio desempleo, la escasez de expectativas de promoción, la incomprensión por los superiores en el trabajo, el rechazo de ideas o propuestas de cambio o la huída de la pobreza antes citada alientan sin duda esa motivación especial que es el segundo rasgo que se revisa inmediatamente a continuación. Muchos trabajos resaltan la importancia de los factores negativos, críticos o del llamado suceso disparador. Brockhaus (1980) ha calculado que el grado de insatisfacción de los ejecutivos futuros empresarios es superior al del resto de los ejecutivos –salvo en el sueldo-, y también que el de la población general. Autores como Stanworth y Curran (1973) explican el comportamiento de una parte importante –obviamente no todos- de los fundadores de empresas a partir de lo que califican como teoría de la marginación social, que desde situaciones de inseguridad o marginación luchan por abandonarla creando una empresa.

Motivación y deseo de superación

En segundo lugar, el deseo de superación como anhelo personal de los individuos que encuentran altos grados de satisfacción cuando ejecutan con éxito sus deseos y proyectos es también un rasgo característico de los empresarios. La predisposición a afrontar tareas o desafíos difíciles, a entrar en nuevos ámbitos y a abordar y resolver problemas complejos mediante el ejercicio de un liderazgo, y a alcanzar altos grados de satisfacción si se culmina con éxito complementan este rasgo. McClelland *et al.* (1975) estima que los empresarios son personas caracterizadas por su elevada motivación de logro, una fuerza interna que va más allá del mero conocimiento de técnicas de gestión empresarial. Esta motivación, a su vez, ratifica ciertas características como la preferencia por la asunción de responsabilidades individuales a partir del mismo tipo de decisiones frente a las colectivas; la disposición a asumir riesgos premeditada y calculadamente; la capacidad de innovación como elemento que incrementa la sensación de satisfacción si se alcanza el éxito; la voluntad de conocer y valorar el éxito o fracaso de sus acciones de modo que el beneficio empresarial sea la medida de sus logros y de su satisfacción; y la capacidad de planificar sus actuaciones y los resultados de las mismas a medio y largo plazo. Para Lafuente *et al.* (1985), la aspiración a disfrutar de una oportunidad para realizar algo muy bien y su carácter de desafío conforman algunos de los rasgos característicos del empresario, como cuando Schumpeter se refiere al “gozo del creador”.

El empresario impulsado por ese deseo de superación desempeña una función social imprescindible y ejerce por tanto un papel de liderazgo en un marco social, económico, político y cultural concreto, de modo que su propensión a liderar un proceso no es ajena a ese contexto, se trata de una actividad que exige desarrollar unas relaciones sociales particulares y por tanto disfrutar de una capacidad de interrelación social elevada.

Voluntad de influir en la realidad o “control interno”

El tercer rasgo destacado es la conciencia de que es posible modificar la realidad económica o social, o el entorno en su consideración más general, a partir de iniciativas de tipo empresarial o de decisiones individuales, y que es lo que la teoría conoce como control interno o externo (Rotter, 1971). En este sentido, esta percepción –el control interno- contrasta, en el extremo contrario, con la creencia de que los acontecimientos están condicionados o incluso determinados por elementos externos como el destino o el azar –control externo-. Así, cuanto mayor es esta percepción mayor es la propensión a esforzarse para lograr alcanzar determinados objetivos, propensión que es mayor en los empresarios que en el resto de la población, y que es también mayor cuando esos logros son de carácter personal. Autores como Brockhaus (1989) han mostrado también que, entre empresarios, aquellos cuyas empresas subsisten o alcanzan mayores grados de éxito valoran o perciben más intensamente el control interno, quizás porque la creencia en el efecto de sus acciones y decisiones por encima de otros condicionamientos incentivan una mayor dedicación o esfuerzo. En un trabajo de Veciana de 1972²⁴ los empresarios y ejecutivos españoles calificaban más alto que ninguno la creencia en el control interno –destino-, situándose los norteamericanos en el otro extremo, con el resto de europeos en posición intermedia. Regionalmente, los ejecutivos de Barcelona creían menos en el control externo que los de Madrid y el sur de España, si bien hay que ser muy cuidadoso con este estudio por su fecha de realización. El predominio de la noción de control externo, o “fatalismo” como lo califica Veciana (2005), puede ser el resultado de muchos factores, algunos incluso religiosos, si bien como ya se ha visto en otros apartados, aspectos culturales y sociales, tradición de intervencionismo público, opacidad en los mercados, actividad empresarial subsidiaria de las políticas del gobierno o de la coyuntura económica, refuerzan esta sensación reduciendo el espíritu emprendedor de una sociedad.

Propensión a asumir riesgos

En cuarto lugar, la propensión a asumir riesgos es quizás el elemento psicológico más conocido o el que primero se identificó o que se señaló intuitivamente, en particular para los empresario o emprendedores que han fundado o creado empresas, por encima de los ejecutivos o gerentes. No obstante, tal y como recoge Veciana (2005), existen estudios que muestran una presencia mayor de este rasgo entre los empresarios, y otros estudios que señalarían lo contrario o que no alcanzan resultados concluyentes. Esta falta de conclusiones empíricas rotundas obliga a adoptar cierta cautela, sobre todo

²⁴ Cummings, Harnett, Stevens y Veciana (1972).

porque la propia definición de lo que representa asumir riesgos es difícil de acotar. Una conclusión razonable puede ser que los empresarios gustan de asumir riesgos de manera controlada y moderada.

Intuición

La intuición no por ser un rasgo de carácter prácticamente obvio es menos importante. Es evidente que es un rasgo importante para cualquier actividad. No obstante, este elemento es para algunos autores el principal, como para Veciana (2005), porque es la percepción humana de la esencia de las cosas, de una relación, de una verdad, de un valor, no sólo es la base de actividades como la psicología o el arte, es algo fundamental que, no obstante, exige siempre un análisis racional. Algunos autores como Kirzner y Hayek que han enriquecido el paradigma neoclásico insisten en este elemento en concordancia teórica con el pensamiento subjetivista de la escuela austriaca, que insiste en la indeterminación e impredecibilidad propia de las preferencias, expectativas y conocimiento humano (apartado 1.1). El empresario se caracteriza por su capacidad para percibir, identificar y reaccionar antes que el resto ante las señales que indican una posibilidad de negocio, disfrutando de la incertidumbre, la visión de futuro y su actividad trabajando para hacer realidad esa idea.

Cuando se dan cambios profundos en el entorno aumentan las posibilidades de emprender negocios con éxito. La intuición permite adelantarse al resto de competidores y poner en marcha proyectos. Los principales elementos que generan cambios en el entorno son aquellos que se producen en marcos o que afectan a elementos como: la tecnología, los valores, la estructura demográfica, el poder adquisitivo, el mercado de trabajo, la estrategia de las grandes empresas, la privatización de servicios públicos, los mercados internacionales, el medio ambiente, la sociedad del conocimiento (Veciana, 2005). La intuición, entonces, permite identificar oportunidades de negocio, y también otros elementos como nichos de mercado, e intuición, que no es sólo innata sino también resultado de la experiencia.

La intuición, como rasgo, está vinculada con la capacidad para adoptar decisiones en condiciones de incertidumbre, e incluso con la propensión a asumir riesgos con todas las cautelas antes remarcadas. Ello da lugar a lo que se conoce como tolerancia de la ambigüedad, que es un rasgo que resulta al combinar creatividad e intuición (Ariete, 1976).

Intuición, capacidad de observación y otros elementos vistos en este apartado, como la mayor propensión a esforzarse para lograr alcanzar determinados objetivos –control interno-, configuran otros rasgos psicológicos no menos importantes como la capacidad de aprendizaje de la experiencia o la capacidad de utilización de la retroinformación (Veciana, 2005), que es la información acerca de cómo y en qué medida se están alcanzando sus objetivos basada en su evolución, en definitiva en la experiencia.

Son muchos los rasgos que configuran al empresario o que aparecen con mayor frecuencia: necesidad de independencia, propensión a asumir riesgos y

espíritu de riesgo, tolerancia de la incertidumbre, capacidad de aprender de la experiencia, intuición y visión de futuro, control interno, infancia difícil y duros comienzos, alto grado de motivación personal y de deseo de desarrollo de iniciativa, insatisfacción, ser hijo de empresario, etc. Los trabajos empíricos y econométricos que analizan los rasgos de los emprendedores no son muy numerosos, aunque autores españoles como March y Yagüe (1997) han analizado variables definitorias del comportamiento del emprendedor en compañías altamente innovadoras y han encontrado evidencia empírica positiva en la línea adelantada.

Autores como Veciana (2005) distinguen también otros tipos de empresarios como el empresario técnico, normalmente un emprendedor más joven que la media con preparación científica y técnica que ha creado una empresa de nuevas tecnologías, generalmente empresas con un alto grado de inversión en I+D, y que cuenta con una plantilla de alta cualificación que puede haber participado en el proyecto de creación de la empresa desde un primer momento y que también, con frecuencia, proviene o se ha servido de algún tipo de estructura de apoyo como una incubadora empresarial.

Las mujeres empresarias, como ya se ha analizado, son objeto también de numerosos análisis en los que se pone de manifiesto rasgos como su mayor nivel de formación y la mayor gama de motivos que impulsan a emprender.

Atención especial en nuestro país merecen las empresas o los empresarios cooperativistas, sobre todo a partir de experiencias tan exitosas como la Cooperativa de Mondragón y otras, lo que se conoce como economía social.

2.5. Capacidad directiva y organizativa, y formación profesional

La capacidad directiva y organizativa de los empresarios de una sociedad es un elemento esencial a la hora de analizar la creación de empresas si bien, como ya hemos visto, probablemente insuficiente. Tradicionalmente, o al menos hasta hace relativamente poco tiempo, no se ha impartido como asignatura el cómo crear empresas, centrándose los estudios de las facultades de economía y empresariales en cómo gestionar las ya existentes. No obstante, la tasa de mortalidad de las nuevas empresas es más baja en aquellas creadas por individuos con formación empresarial o con experiencia, lo cual demuestra que incluso los estudios básicos en materias como contabilidad, finanzas, marketing o recursos humanos constituyen una buena plataforma inicial.

Al mismo tiempo, en el apartado anterior, se ha visto que los rasgos personales del empresario o del emprendedor son difícilmente generalizables, porque no es sencillo diseñar modelos que los contemplen, aunque sin embargo de ellos depende en buena medida el éxito de la actividad emprendedora. También se ha visto que los rasgos psicológicos o subjetivos son quizás los principales, los más importantes, aunque en solitario puede que tampoco sean suficientes. Existen otros rasgos o elementos, la capacidad directiva u organizativa, que además de depender evidentemente de las cualidades innatas de los

individuos, o de elementos psicológicos determinados por el entorno, su historia personal, la cultura u otros factores sociales, también son función de parámetros objetivos como el nivel de formación y la experiencia profesional.

La Comisión Europea, en su trabajo *Benchmarking Enterprise Policy: Results from the 2003 Scoreboard*, incluye la calidad y disponibilidad de capital como elemento crucial para la competitividad de las empresas. La carencia de mano de obra cualificada afecta negativamente al crecimiento de todas las empresas y con especial intensidad al de las más innovadoras. La Comisión constata que en relación con los Estados Unidos en Europa la proporción de licenciados universitarios –graduados de tercer ciclo- sobre el total de la ocupación o de la población activa es menor aunque esa brecha se va cerrando lentamente. Así mismo, la proporción de licenciados europeos en áreas científicas y tecnología es mayor que la de los estadounidenses, si bien su proporción sobre el total de la población es menor al haber menos licenciados universitarios en Europa. La Comisión también considera preocupantes los escasos avances registrados en los últimos años en formación continua; la proporción de graduados de tercer ciclo que participa en algún tipo de formación es muy bajo, el 8,4 por 100 en 2002, porcentaje que incluso tiende a reducirse en algunos países. Las conclusiones del informe PISA²⁵ de la OCDE (2004) confirman esta diferencia, en la que España obtiene unos resultados relativamente peores, como menor que la media europea es también el porcentaje de PIB dedicado a la educación en nuestro país.

En España, según la encuesta *Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2003)*, en torno a un 30 por 100 de los empresarios tiene estudios superiores, más las mujeres que los hombres, y un 40 por 100 tienen estudios secundarios.

El GEM no especifica el nivel de formación de los nuevos empresarios. Otras fuentes como la Confederación de Asociaciones de Jóvenes Empresarios (CEAJE²⁶), especifican que el 44 por 100 de los jóvenes que deciden crear su propia empresa tiene estudios superiores, el 33 por 100 estudios secundarios y el 13 por 100 primarios.

La CAEJE concluye también que la principal diferencia entre los empresarios jóvenes y el resto está en su mayor formación.

Estos datos coinciden con los realizados por otros estudios (Kantis *et al.*, 2002) para otros países o regiones donde son incluso superiores; en América Latina el 75 por 100 de los nuevos empresarios habría cursado estudios universitarios y el 62,5 por 100 en Asia –en este último caso de ingeniería o administración de empresas-.

El nivel de formación influye por otras vías. Por un lado, las personas con altos niveles de formación tiene más probabilidades de convertirse en empresarios, y entre las personas que emprenden proyectos empresariales aquellas que disfrutan de mayores niveles formativos gozan también de mayores

²⁵ Programme for International Student Assessment

²⁶ www.ceaje.es

probabilidades de éxito, incluso, las tasas de crecimiento de sus empresas son mayores y también su rentabilidad.

La experiencia profesional también es un elemento determinante, probablemente porque ejerce una función similar a la formación o cualificación al potenciar los conocimientos y pericia de los empresarios. Generalmente se observa que amplios porcentajes de empresarios que emprenden un nuevo proyecto o que crean una nueva empresa lo habían hecho en alguna ocasión con anterioridad (Kantis *et al.*, 2002) verificándose también una correlación positiva entre experiencia y rentabilidad o crecimiento de la empresa

Hoy en día son más frecuentes los empresarios que tienen altos conocimientos técnicos o científicos, los empresarios técnicos que con frecuencia surgen o tiene su idea mientras trabajan en el seno de otra empresa u organización –la organización incubadora que no es lo mismo que una incubadora o vivero de empresas-. Este tipo es diferente del que era muy frecuente en el siglo XX, el empresario no técnico, en el que un porcentaje muy amplio de empresarios procedía de la necesidad y que se había forjado en la dura escuela de la experiencia, aprendiendo esencialmente a asumir riesgos, lo que autores como Collins y Moore (1964) llaman la *escuela de empresario*.

Veciana (2005) estima que, a pesar de la importancia de factores psicológicos como los analizados, o de otros que pueden considerarse del mismo tipo o más “objetivizables” como los niveles de formación o la experiencia, ello no quiere decir que exista un tipo particular de individuos llamados a ser emprendedores y que no puedan registrarse vocaciones en otros ámbitos. Es un error concluir que sólo pueden ser emprendedores un grupo muy reducido de personas. Se puede aprender a ser un emprendedor cualquiera que sea el origen profesional o social del individuo porque la mayor parte de los rasgos necesarios para el éxito independencia, autonomía, intuición, disposición a asumir riesgos y equivocarse-, o importantes al menos, se dan casi de modo general en todas las categorías imaginables.

2.6. La política de fomento empresarial

La política de fomento empresarial debe ser tratada como una política económica específica, coherente a todos los niveles y con un objetivo final. Sin embargo, en la práctica existen gran diversidad de actuaciones a distintos niveles y con distinta cobertura, que resultan ser un bloque descoordinado e inconexo de intervenciones que responden más a un perfil aleatorio que a una estrategia de actividad concreta (Belso, 2004). Esta situación provoca que la política de fomento empresarial sea poco eficiente y manifiesta la necesidad de unos niveles de coordinación mayores (OCDE, 1998; Velasco, 1998). El diseño de una política de fomento empresarial requiere, en primer lugar, la definición de unos objetivos claros y, posteriormente, el diseño de una estrategia de actuación con programas y actuaciones coordinados que se dirija a lograr dichos objetivos.

Las medidas de fomento empresarial deben alcanzar ámbitos tan poco económicos a priori como es la percepción social de esta actividad. Según el estudio *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM, 2003), España se encuentra a la cola en materia de prestigio y reconocimiento social del empresario y de la creación de empresas (Veciana, 2005):

Cuadro II.5.: Prestigio y reconocimiento social del empresario y de la creación de empresas

<i>Finlandia</i>	84,61
<i>Eslovenia</i>	77,04
<i>Irlanda</i>	75,88
<i>Dinamarca</i>	75,32
<i>Grecia</i>	74,69
<i>Alemania</i>	72,19
<i>Reino Unido</i>	71,31
<i>Islandia</i>	68,52
<i>Italia</i>	68,44
<i>Suiza</i>	66,59
<i>Países Bajos</i>	66,35
Media	65,47
<i>Noruega</i>	59,30
<i>Suecia</i>	57,11
<i>Bélgica</i>	53,70
<i>Croacia</i>	51,08
<i>Francia</i>	47,07
<i>España</i>	43,80
<i>Cataluña</i>	42,78

Fuente: Veciana (2005)

Objetivos y estrategia de actuación

Para algunos autores, como Velasco (1998) y Birch (1987), el objetivo fundamental de la política de fomento empresarial es aumentar las tasas de vitalidad empresarial. Para ello, los programas de creación de empresas deben ayudar a los potenciales empresarios a dar los pasos necesarios y aumentar las posibilidades de éxito de sus proyectos empresariales.

Otros autores, sin embargo, consideran que plantear un objetivo tan amplio y difuso como el incremento de las tasas de vitalidad empresarial es limitado. Además a veces, cuando se habla de política de empresa o de políticas de fomento empresarial se confunden las medidas más tradicionales de apoyo a las empresas o las PYMEs ya existentes que simplemente pretenden hacer más fácil su subsistencia, su viabilidad, con las de promoción de los emprendedores que lo que persiguen es la creación y lanzamiento de nuevos proyectos cuando, sabemos bien, ambas cuestiones son muy diferentes. Con todo, en la mayor parte de países existen departamentos administrativos o unidades dedicados al apoyo de las PYMEs pero no se puede decir lo mismo acerca de la existencia de unidades de fomento del espíritu emprendedor.

Stevenson (1996) propone varios objetivos a largo plazo que tienen un nivel de concreción y matización mayor:

- i) eliminar obstáculos para la creación de empresas;
- ii) incrementar el interés hacia los empresarios y las pequeñas empresas, tanto en el sector público como en el privado;

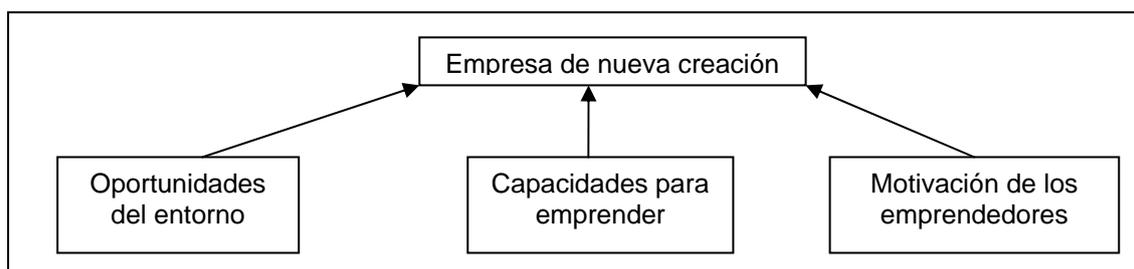
iii) incentivar la creación de empresas y el paso de las pequeñas empresas hacia tamaños superiores que favorezcan el crecimiento, el empleo y la competitividad;

iv) perseguir el crecimiento de una región a través de iniciativas locales y el fomento del espíritu emprendedor.

Además, Stevenson (1996) presenta la necesidad de establecer otros objetivos a corto plazo, tales como incrementar el número de personas emprendedoras con la motivación, las capacidades y habilidades necesarias para iniciar su propio negocio; y aumentar el número y la extensión de los programas de apoyo públicos a la creación de empresas.

Tras definir estos objetivos a corto plazo, la estrategia de actuación que se deriva de ellos se asienta en tres pilares básicos (Belso, 2004). Primero, las intervenciones encaminadas a motivar e incentivar a los potenciales emprendedores para crear una nueva empresa. Segundo, las actuaciones dirigidas a dotar con las capacidades técnicas y habilidades de gestión a los emprendedores. Y por último, las acciones que fomenten la localización de oportunidades en el entorno socio-económico.

Figura II.1.: Política de fomento empresarial. Incentivando la creación de empresas



Fuente: Belso (2004)

Además de los objetivos y de la estrategia de actuación, la acción pública debe identificar los grupos de individuos concretos a los que encaminar su actuación con el fin de lograr una mayor efectividad.

Otra clasificación de las políticas públicas es la siguiente. Las políticas de fomento empresarial pueden centrarse en aquellas áreas en las que existen tres fallos de mercado: externalidades de red, externalidades de conocimiento y externalidades de aprendizaje (Porter, 2000). La existencia de esas tres externalidades provoca que la valoración de los individuos de la rentabilidad de un proyecto sea menor que la real porque no pueden tomar en consideración esas externalidades positivas que existen, que se comportan como bienes públicos. Las autoridades económicas sí pueden y por ello pueden desarrollar políticas que pongan en valor ese círculo virtuoso. Las externalidades de red son aquellas que se obtienen cuando existen empresas e individuos complementarios en proximidad geográfica, de modo que su valor individual depende de la existencia del resto. La acción política debe buscar la creación

de redes, vínculos o clusters. La proximidad local también genera externalidades o efectos *spillover* de conocimientos positivos, incluso cuando los proyectos empresariales fracasan. El tercer canal es el de las externalidades positivas de aprendizaje o demostración que se produce cuando se copian actitudes que se observan en el mercado como el propio hecho de emprender, de modo que las instituciones públicas pueden incentivar estos comportamientos que se benefician a su vez de los efectos positivos derivados de los efectos red y conocimiento. Las políticas que incentivan la creación y comercialización de conocimiento, la I+D+i, el capital riesgo, las actuaciones a nivel local o regional para crear redes o vínculos entre empresas incentivan ese círculo virtuoso al que hace referencia Porter (2000).

Cuadro II.6.: Ejemplos de programas públicos

Problema	Programa	Descripción	País	Éxito
Acceso a financiación ajena	Sistema de garantías de préstamos	PYMEs sin acceso a garantía propias obtienen acceso a créditos bancarios con el Estado actuando como avalista	Reino Unido EE.UU. Canadá Francia Países Bajos	Sí, generalmente visto como útil, pero con un impacto a pequeña escala sobre el conjunto de la financiación de PYMEs en la mayor parte de los países.
Acceso al mercado de capitales	Sistema de inversión en empresas	Ventajas fiscales para personas que inviertan en <i>business angels</i>	Reino Unido	Desconocido
Acceso a los mercados	Europartenariado	Organización de ferias de comercio para fomentar el comercio transfronterizo entre PYMEs	UE	Satisfacción general entre las empresas participantes.
Cargas administrativas	Unidades establecidas por el Gobierno para minimizar las cargas administrativas de las empresas pequeñas	Unidades de desregulación de legislación temporal	Países Bajos Portugal Reino Unido	La percepción de las propias empresas pequeñas es que la cargas burocráticas han aumentado perceptiblemente en los últimos años
Parques científicos	Desarrollos adyacentes a las Universidades	Promover <i>clusters</i> de empresas basadas en nuevas tecnologías	Reino Unido Francia Italia Suecia	Resultados contradictorios sobre el impacto de los parques científicos en el rendimiento de las empresas
Incubadoras de empresas	Provisión de instalaciones para asistir a las empresas nuevas y pequeñas	Proveen establecimiento para empresas nuevas y pequeñas en condiciones ventajosas	Por todo el mundo	Reconocimiento general de que estas iniciativas funcionan
Estimular la I+D+i en las empresas pequeñas	Programa de investigación e innovación en pequeñas empresas	Se asigna 1 billón de dólares al año a pequeñas empresas por medio de un concurso para estimular actividad adicional de I+D	EE.UU.	Aumenta e rendimiento de las pequeñas empresas, pero no está demostrado que genere I+D adicional
Estimular la capacitación en las empresas pequeñas	Corporación japonesas de pequeñas empresas	La Corporación y los gobiernos locales proveen capacitación para propietarios y administradores de empresas pequeñas.	Japón	Desconocido
Habilidades emprendedoras	Corporaciones de desarrollo de pequeñas empresas	Las Corporaciones ofrecen asesoramiento a las empresas pequeñas que estén iniciando un negocio o que ya estén en funcionamiento	EE.UU.	Las empresas asesoradas por las Corporaciones tienen mayores ratios de supervivencia y crecimiento de lo que podría esperarse. Existen algunas reservas sobre los resultados.
Conciencia emprendedora	Educación del espíritu emprendedor	Desarrollar una conciencia de empresas y/o un espíritu emprendedor en la sociedad mediante la incorporación de la empresa en la escuela y la universidad	Australia, Países Bajos Costa atlántica de Canadá	Las evaluaciones convencionales son muy difíciles en este caso debido a los largos plazos.
Grupos especiales	Ley 44	Provee financiación y asesoramiento a gente joven del sur de Italia, donde el ratio de creación de empresas es muy bajo	Sur de Italia	Es un programa caro, pro la mayor parte de los estudios muestra que los ratios de supervivencia de estas empresas es superior al de otras firmas.

Fuente: Audretsch (2002)

Grupos de actuación

La OCDE (1999; 1997b) identifica diversos grupos de individuos objetivo de la política de fomento empresarial:

1. Los futuros emprendedores. En este grupo encontramos a las mujeres, los jóvenes, los desempleados, los actuales empleados y otros grupos a identificar:
 - a. *Las mujeres*: al tratarse de un grupo con bajas tasas de empresarialidad, constituye una importante fuente de nuevos emprendedores. Para ello debe hacerse un esfuerzo público importante para eliminar las barreras con que las mujeres se encuentran tradicionalmente a la hora de crear una empresa.
 - b. *Los jóvenes*: este grupo se encuentra también con problemas a la hora de emprender proyectos nuevos, por no haber tenido tiempo de acumular experiencia, de tejer una red de contactos ni de obtener la financiación necesaria.
 - c. *Los desempleados*: la reincorporación de los desempleados a la vida laboral por medio del autoempleo es una posibilidad en la que la actuación pública debe centrarse.
 - d. *Los actuales empleados*: los programas de fomento empresarial no deben olvidar las nuevas actividades económicas creadas en el seno de una empresa y que acaban adquiriendo independencia y viabilidad propias (*spin-off*).
 - e. *Otros grupos a identificar*: serán aquellos otros grupos homogéneos de personas en los que se detecte una escasa tasa de empresarialidad sobre los que la actuación pública deba centrarse.
2. Los empresarios. Constituyen un grupo objetivo para las políticas públicas, ya que muchos de estos emprendedores optan por poseer varias empresas y, además, producen un cierto efecto imitación sobre el resto de la sociedad.

Para coordinar todas las estrategias y grupos objetivos, es necesario un organismo encargado de la gestión, dirección y control de la política de fomento empresarial. Además, deberá establecer colaboraciones con universidades y otros centros de enseñanza, medios de comunicación y gobiernos de todas las escalas (central, autonómico y local) para implementar de forma eficiente las actuaciones públicas que comprende la política pública de fomento de creación de empresas (Belso, 2004).

Áreas de actuación

Según estudios realizados por la Comisión Europea (1998) y la OCDE (1998), las cuatro grandes áreas en las que generalmente se centran las políticas de fomento empresarial son: i) simplificación administrativa y mejora del entorno legal, ii) entorno financiero, iii) entorno impositivo y iv) entorno social (promoción de la figura del emprendedor y apoyo a los diferentes grupos objetivo) de las nuevas empresas.

Algunos autores, como Belso (2004), Audretsch y Thurik (1997), y Dana (1997), consideran que, además de las actuaciones de carácter macroeconómico (fiscales o monetarias), debería darse mayor importancia a dos tipos de intervenciones públicas de gran eficacia en el campo de las pequeñas y medianas empresas: i) medidas enfocadas a la mejora del entorno social y la promoción de los grupos objetivos de potenciales emprendedores y ii) la simplificación del entorno legal. Dentro del primer grupo de actuaciones, hay que destacar las propuestas de la Comisión Europea (1998), que incluyen un conjunto de intervenciones enfocadas al apoyo de pequeñas empresas y del espíritu emprendedor entre las que se incluyen programas de ayuda para mujeres, jóvenes, discapacitados, minorías raciales, etc. Además, hay que destacar la importancia de los medios de comunicación en cuanto al progreso de la consideración social de la figura del empresario (OCDE, 1997).

A partir de los trabajos que han sistematizado los elementos que condicionan la existencia del factor empresarial, como el de Audretsch (2002) visto en el epígrafe 2.1., se deducen también vías y políticas para incentivar la creación de empresas y a los emprendedores. En este modelo, la demanda de actividades empresariales es el indicador de las oportunidades que existen para los emprendedores –bienes y servicios demandados en el mercado-, al tiempo que la oferta es función de elementos concretos o demográficos de la población: niveles educativo, de renta y empleo, y elementos culturales. Audretsch (2002) construye un modelo en el que el nivel de emprendedores de una sociedad (E) está determinado por factores macroeconómicos –los que condicionan el entorno-, y macroeconómicos –las características individuales-. Las vías para aproximar E (nivel existente de empresarios) a E* (nivel ideal u objetivo de factor empresarial) son tantas como factores macroeconómicos y macroeconómicos condicionan la oferta y demanda de empresarios en su modelo. Desde esta perspectiva pueden distinguirse las siguientes vías de actuación:

- Medidas que afectan a los factores que determinan las oportunidades del empresario -la demanda-, como eliminar regulaciones que dificultan la entrada en determinados mercados, la privatización de servicios o empresas públicas, la apertura de la contratación pública, la promoción de alianzas y nodos empresariales, el acceso a cadenas globales de creación de valor y la apertura de mercados en general.
- Medidas que afectan a la oferta de empresarios, como reforzar las capacidades y cualificaciones individuales, mejorar la educación y la formación, facilitar el acceso a recursos, aumentar la oferta de potenciales emprendedores favoreciendo la inmigración y la inclusión de minorías, ampliar la oferta de financiación y de microcréditos, fomento

de la actividad empresarial y del espíritu empresarial para modificar lastres culturales, y variar la estructura de riesgos y recompensas existente modificando el sistema fiscal, y la legislación laboral, la legislación sobre quiebra y bancarrota.

Obstáculos para la puesta en marcha y desarrollo de una política de fomento empresarial

Un primer obstáculo a salvar es la falta de un modelo compacto y coherente de la política de fomento del espíritu empresarial (Stevenson, 1996). Las actuaciones públicas en este campo son relativamente recientes y, a pesar de que las investigaciones realizadas demandan una estructura integrada de todos los elementos, la política de fomento empresarial continúa sin ser tratada como una política específica.

Una segunda barrera de gran importancia es la falta de consenso sobre la definición de emprendedor. La inexactitud sobre el objeto de la política de fomento empresarial dificulta en gran medida la viabilidad de dicha política. Sin conocer con exactitud qué es el emprendedor, las actuaciones públicas para estimular la creación de nuevas empresas pueden no ser efectivas.

La tercera dificultad a la que se enfrenta la política de fomento empresarial está relacionada con ciertos mitos sobre la figura del empresario. Existen aun muchos responsables en materia de política económica que presuponen que la oferta de emprendedores no puede incentivarse e incrementarse mediante actuaciones y políticas públicas (Belso, 2004). Para una política de creación de empresas adecuada, el grupo de posibles emprendedores debe ser lo más amplio posible y, por tanto, las actuaciones públicas deben dirigirse al conjunto más amplio posible de la población.

Un cuarto obstáculo radica en que el enfoque de política regional tradicional se encuentra más extendido (Audretsch y Thurik, 1997) que el enfoque de política de creación de empresas. El fomento del espíritu emprendedor en una región determinada pasa no tanto por el desarrollo de infraestructuras, planificación macroeconómica o evaluación de proyectos de inversión, sino por actuaciones sobre los recursos humanos, acceso a la información, o necesidades del empresario muy diferentes a los recursos financieros (Levie y Muzyka, 1996).

La quinta barrera a la que, según Llisterri (1992), se enfrenta la política de fomento del espíritu emprendedor se encuentra en el nivel de descentralización de algunas competencias a nivel regional, como en el caso de la educación, lo que dificulta establecer unas directrices comunes en cuanto a la opción emprendedora como futuro profesional.

Por último, la sexta dificultad se encuentra en que las intervenciones públicas tienen más un carácter político que económico (Lohmann, 1998). Los ciclos electorales hacen que, en muchas ocasiones, los responsables en materia de política económica opten por asignar recursos públicos a intervenciones que ofrezcan resultados a corto plazo, perjudicando así las actuaciones cuyos

objetivos tengan un carácter a largo plazo, como en el caso de la política de fomento empresarial.

2.7. La misión de la política

Asumiendo las principales conclusiones a la que llega Baumol (1993), como se señalaba en el apartado 1.2., que el marco institucional es fundamental para la actividad empresarial, y que lo más importante de la función empresarial no es su oferta, sino sobre todo su asignación dependiendo sobre qué tipo de actividad se oriente, entonces, actuando sobre las reglas del juego, esto es, sobre las recompensas relativas que ofrece la sociedad a cada una de las actividades empresariales, es posible conducir la actividad empresarial hacia las líneas más beneficiosas para la sociedad en su conjunto, las derivadas de las actividades productivas, porque no se puede esperar que el voluntarismo benévolo empresarial, por inexistente, lo haga sin más.

La sociedad no sólo necesita suficientes empresarios sino que, además, requiere que éstos se emplacen hacia aquellas actividades productivas que ofrezcan rendimientos positivos a la sociedad, y no hacia la especulación o el trampeo. Ello depende en última instancia del entramado institucional existente. El razonamiento de Baumol (1993) continúa con la afirmación de que lo moral se define en sociedad. El marco institucional es el que, a través de sus estímulos y cautelas, fomenta o desincentiva determinados comportamientos, en este caso, los propios de la actividad empresarial.

En este sentido, atendiendo a un entorno concreto, por ejemplo a un país, lo institucional comprende no sólo el entramado estructural vigente, sino también las normas que regulan la actividad empresarial y los obstáculos, del tipo que sean, que impiden el establecimiento y desarrollo de nuevas iniciativas. Baumol (1993) considera que el mercado como tal no es capaz de incentivar un determinado comportamiento, para los empresarios, orientado hacia el bien social. Ello es así incluso si se registra un marco de competencia casi perfecto, con todas sus características ideales. Los empresarios, como norma general, se guían en busca de su beneficio y de su propia recompensa. Los empresarios no son benevolentes por naturaleza, de modo que su beneficio no tiene porqué coincidir con el general. La única manera de controlar e impedir esta divergencia entre el beneficio particular y el general es diseñar un contexto institucional que contenga unas reglas apropiadas.

Baumol (1993) apunta cómo se debe establecer el ordenamiento institucional para que los frutos del esfuerzo y la vocación empresarial como objetivo converjan con los intereses sociales. En este sentido, el sistema de precios, a pesar de sus fallos a la hora de asignar recursos, es el mejor que existe. Por ello, la vía más adecuada para acomodar los resultados de la función empresarial con unos fines sociales determinados pasa por reforzar el mecanismo de mercado mediante impuestos y subvenciones, para eliminar sus deficiencias, procurando evitar o minimizar los controles y las regulaciones. Reforzar el sistema de precios no equivale, no obstante, a eliminar indiscriminadamente cualquier tipo de

regulación, porque la inexistencia de cualquier regulación no incentiva, sino todo lo contrario, un comportamiento moral en los negocios.

III. Función empresarial en España

3.1. Introducción

3.2. Características y problemas históricos

3.3. Principales obstáculos al desarrollo de la función empresarial en España

3.1. Introducción

La economía española ha experimentado en las últimas décadas un proceso de cambio de una profundidad y trascendencia sin precedentes. Todos los sectores, agentes productivos e instituciones se han transformado con el fin de acomodar las estructuras productivas y el modo de operar de los mercados al esquema competitivo y abierto dominante en los países más desarrollados del mundo.

Sin embargo, en cada fase de la historia de nuestro país la función empresarial ha venido determinada y condicionada por la estructura productiva del momento, por la de la demanda de productos, y por las exigencias o imposiciones culturales de la sociedad de ese tiempo, y no por los parámetros más compatibles con un mayor progreso y crecimiento económico. García Echevarría (1985) estima que en España, en todo momento, la función empresarial se ha visto afectada negativamente por la falta de una adecuada organización de la vida económica y social. Por esta razón no siempre ha cubierto adecuadamente los tres aspectos o dimensiones que debe cumplir según su definición ya apuntada²⁷.

A partir de esta constatación, este autor distingue desde una perspectiva histórica diferentes momentos en los que la empresa se ha caracterizado de una manera concreta en España. Resulta imprescindible analizar estas distintas fases, y las razones que las justifican, antes de concluir si la situación actual es susceptible de ser mejorada. Este análisis debe realizarse desde el punto de vista de la capacidad de un marco institucional concreto, en su sentido más amplio, para fomentar la creación de empresas y el hecho de emprender, en primer lugar, y de ser capaz de orientar en segundo lugar esta actividad hacia fines productivos e innovadores capaces de maximizar el bienestar de la sociedad. Estas fases son:

- Principio del siglo XX hasta la década de los años setenta. Gran empresario de proyectos, de industria pesada y banca.
- Empresario de la década de los años setenta. Periodo de reestructuración económica en el que se emprenden proyectos de dimensión media.
- Empresario de la década de los años 80. Es el empresario que toma conciencia de la necesidad de cambiar el contenido de la función empresarial por ser un factor clave en el proceso de modernización de la sociedad española.

²⁷ Epígrafe 1.2. Estas tres funciones incorrectamente completadas son los elementos o factores que, en un proceso económico como en el que toma parte la función empresarial, caracterizan su sentido dinámico y condicionan su interdependencia con el entorno. Estos tres factores fundamentales para el hecho de emprender son; aprendizaje, dirección descentralizada en un entorno de economía de mercado, y motor de innovación.

A esta clasificación, realizada en 1985, se le puede añadir una fase más. Esta sería la del empresario de la década de los años 90, o el posterior a la crisis de 1993. Es un empresario que por primera vez en la historia de España sale del mercado español con confianza en sus posibilidades competitivas con el fin de aumentar su dimensión económica. Sin embargo, salvo algunas excepciones, además de la banca, sus protagonistas son en gran medida empresas públicas o privatizadas gestionadas por directivos profesionales.

Otros autores realizan planteamientos diferentes. Así, Espina (1998) distingue tres modelos de desarrollo empresarial, definidos a partir de factores estructurales y también históricos distintos a los anteriores, y que también pueden servir de acomodo o referencia para la experiencia española. De este modo, asumiendo como premisa la existencia de múltiples estructuras mixtas o híbridas, las pautas de desarrollo empresarial se pueden reducir a tres figuras, considerando a cada una de ellas como un vector. La contemplación simultánea de estos tres vectores o ejes configuraría un espacio tridimensional en el que se situarían las empresas, de tal modo que se podrían visualizar los procesos de transición de un modelo a otro a medida que fueran progresando.

Estas tres dimensiones o modelos serían:

- Empresas corporativas. Se caracterizan por la separación entre propiedad y dirección. Implica una serie de consecuencias relevantes sobre la eficacia y capacidad de control de los accionistas sobre los directivos y ejecutivos.
- Pequeña y mediana empresa familiar (PYME). Se distingue por la vinculación a largo plazo entre el patrimonio de una familia concreta y el negocio.
- Empresarios schumpeterianos. Disponen de un negocio basado en la creación de valor a través de la innovación.

Este esquema, general e introductorio, que combina los enfoques histórico y dimensional anteriores, permite acometer un acercamiento inicial a la realidad estructural de la empresa española en cada momento, así como a su tendencia. El carácter de los principales proyectos empresariales dependerá de las necesidades y disponibilidades del entorno económico en cada momento, teniendo en cuenta aspectos como la dimensión (empresas corporativas, por ejemplo), así como de otros factores menos tangibles como el origen (monopolios públicos) o la filosofía de cada uno de ellos (PYMES).

Este examen se complementa, sin perder la perspectiva histórica, con la determinación, o simplemente con la demarcación e identificación, del entorno económico actual. Este entorno puede ser considerado final o terminal en el sentido de que representa, para la economía española, el alcance definitivo de una situación deseada y perseguida durante prácticamente dos siglos. Así, desde estas premisas, el proyecto de moneda única en el seno de la Unión Europea ha supuesto, con las cautelas necesarias y a pesar de las peculiaridades propias, la acomodación probablemente concluyente de la evolución macroeconómica española a la del resto de países de su entorno natural, Europa. Este hecho, en

combinación con toda una serie de importantes reformas estructurales, marca el último capítulo u objetivo que, desde el punto de vista de la política económica, ha sido desarrollado y puesto en práctica para aproximar el funcionamiento de la economía española a la del resto de Europa. Con todo, si bien el objetivo macroeconómico, más bien en sentido nominal, parece alcanzado a pesar de sus imperfecciones, todavía son necesarias medidas estructurales pendientes de las que depende en buena medida la consecución también de una homologación real, entre las que pueden destacar las relativas a la función empresarial y a su desarrollo en el sistema actual. En cualquier caso, un factor de producción fundamental como el empresarial, del que depende en gran medida el éxito de la actividad económica, del crecimiento y del progreso, más aún en un contexto cada vez más abierto, competitivo e internacionalizado, no depende necesariamente y de manera exclusiva de condicionantes objetivos macroeconómicos, ni de reformas o medidas concretas fácilmente identificables e instrumentables en un corto periodo de tiempo, sino de una combinación de factores.

¿Qué dicen los historiadores? Fusi y Palafox (1997) se han planteado la cuestión acerca de si han existido factores diferenciales en España que expliquen su comparativamente peor comportamiento económico respecto al resto de Europa en los últimos siglos, si bien desde un punto de vista más amplio que el estrictamente económico. Su conclusión es que ciertamente existen muchas razones que explican una diferente evolución de la historia económica española desde la revolución industrial hasta el final de siglo XX, aunque ninguna de ellas radica en una particular forma de ser de los españoles que los haría menos predispuestos al trabajo, ni en diferencias en los parámetros centrales en su comportamiento económico en relación con el resto de europeos. Todo se debería, según ambos autores, a factores objetivos como los escasos incentivos favorables a la inversión y la innovación en unos contextos institucionales y de derechos de la propiedad inapropiados, a desventajas derivadas de la orografía y el clima, a la baja calidad de la tierra o a la ausencia de recursos. Esta es sin duda una conclusión importante con claras consecuencias para la política económica, que obliga a revisar previamente, y en la línea ya apuntada, las razones que justificarían la incapacidad de nuestra economía para aportar los suficientes empresarios de calidad capaces de impulsar el desarrollo de nuestra economía desde un punto de vista productivo y empresarial.

Ontiveros (1997) argumenta que, una vez armonizados en nuestro país los principales factores estructurales económicos respecto a nuestro entorno europeo, con todas sus implicaciones, instituciones incluidas, y toda vez que ya se ha alcanzado un comportamiento macroeconómico equivalente de las principales variables, tan sólo restaría aproximar el factor empresarial al modelo de las economías más avanzadas para conseguir una asimilación total. Así mismo, estima que una vez garantizada la homogeneidad del sistema económico con los países de nuestro entorno, la empresa española sigue poniendo de manifiesto todavía suficientes rasgos singulares que explicarían su comportamiento diferencial y, con el de ella, el de toda la economía española. En este sentido, se seguiría verificando el que los talentos y los espíritus de empresa son factores que ayudan a explicar los retrasos históricos o los grandes saltos en el crecimiento económico, tal y como también sostiene Baumol (1993).

Ontiveros (1997) apunta posibles factores que podrían explicar el retraso empresarial español, y que este trabajo pretende verificar. Debido a su carácter, es preciso, además del económico, un análisis de tipo histórico para comprender con rigor el alcance de algunos de los parámetros de esta relación. Estos son, en relación a la economía española: *aislamiento, falta de competencia, papel del Estado, educación, burocratización, hegemonía de la empresa pública, aversión al riesgo como factor social, rancios valores sociales, bancarización, vulnerabilidad ante el cambio, difusión tardía de la ciencia económica, o factores fiscales y administrativos.*

Así, no sólo se parte de una oferta de empresarios distinta, propia de la economía española, como argumenta Baumol (1993), sino que los rasgos propios de la economía y de la sociedad española habrían orientado hacia fines menos o poco productivos a las existentes, abriendo por tanto un campo de actuación para la política muy amplio. El éxito de esta actuación, mediante medidas concretas, precisa a su vez un conocimiento minucioso de la realidad del tejido empresarial español.

Los rasgos propios de las empresas españolas merecen por ello una atención especial, por la influencia que en la propia asignación de empresarios puedan haber tenido. Estas características son capaces de haber llegado incluso a desincentivar la orientación vocacional de los individuos más apropiados y propicios hacia este tipo de actividad. En este sentido, los parámetros que deben ser tomados en consideración son, en relación a las empresas: *dimensión, abundancia de la empresa de propiedad familiar, ausencia de grandes empresas, carácter público de las mayores, concentración sectorial, o poca participación internacional*, muchos de los cuales coinciden con la relación aportada por Ontiveros (1997) desde una perspectiva más amplia.

De estos factores característicos de la economía española y de sus empresas, algunos como la elevada presencia de empresas de tipo familiar, deben ser objeto de una especial consideración con el fin de formular, no sólo una explicación sobre las razones que explican este mayor porcentaje sino incluso sobre la bondad económica de este tipo de instituciones. No en vano, entre los objetivos tradicionales de las empresas no existe como tal el de perpetuación de su propiedad en un grupo humano determinado, como ya se ha visto en el epígrafe 1.1., para asegurar no sólo la supervivencia de generaciones posteriores, sino ciertos objetivos de prestigio social u otras rentas intangibles. La existencia de este tipo de empresas gestionadas por razones de familia y no de eficiencia económica puede actuar a su vez como desincentivo para la incorporación al mercado de los individuos mejores dotados, desde un punto estrictamente económico, para la gestión y la obtención de beneficios económicos. Por esta razón, desde una perspectiva asignativa es necesario analizar también los incentivos generados por los mercados en la economía española que tienen una influencia directa en la dotación de empresarios.

Los estímulos al mantenimiento de las empresas en poder de familias o de determinadas líneas de descendientes, las rentas invisibles de tipo social que se obtienen de esta práctica, o la ausencia de mercados de empresas desarrollados,

deben ser también tomados en consideración. En este sentido es relevante el escaso desarrollo histórico de los mercados financieros españoles, en relación con la reducida propensión a enajenar empresas, con el fin de invertir el resultado bajo la expectativa de obtención de al menos los mismos rendimientos que la continuación de la actividad empresarial, y bajo esquemas de riesgo similares al mantenimiento de una empresa en manos de individuos poco proclives a la gestión. Así, como se apuntaba antes, es preciso alcanzar alguna conclusión sobre el carácter de las empresas familiares, acerca de su supuesta bondad ante algunas circunstancias como sus ventajas a la hora de contratar personal o en control sobre el mismo cuando éste es de carácter “familiar”, o neutralidad desde un punto de vista económico, atendiendo las razones que justifican su abundancia, o si por el contrario, responden a unas estructuras de mercado poco adecuadas, correspondientes a una fase de competencia previa superable mediante el adecuado progreso institucional.

3.2. Características y problemas históricos

¿Ha existido entonces una menor propensión a emprender en España que en los países de su entorno? Una breve revisión histórica del país parece indicar que sí, que, en España, la ausencia de una tradición de dinamismo empresarial equiparable al observado en otros países de nuestro entorno es, a pesar de la creciente homologación observada en los últimos años, una característica importante en la historia empresarial española (Ontiveros, 1997). Ni la generación de empresarios ni su asignación a tareas productivas parece haber seguido un patrón similar a la mayoría de las economías occidentales. Para Salas (2005), una premisa generalmente aceptada es que los países con más actividad emprendedora son aquellos que consiguen un mayor crecimiento de su riqueza y un mayor nivel de bienestar para sus ciudadanos

Ontiveros (1997) se aproxima a este hecho analizando los rasgos de nuestra economía en el medio siglo anterior a la adhesión de España a la Unión Europea, en 1985. Para Ontiveros (1997), uno de los principales rasgos a tener en cuenta es el aislamiento de la economía española respecto del sistema económico internacional; ejemplos claros de este aislamiento son la tardía incorporación a las relaciones comerciales y financieras internacionales, así como la excesiva protección de los mercados nacionales. La falta de competencia entre las empresas españolas durante un periodo tan amplio ha afectado negativamente a la capacidad adaptativa de éstas y a la generación de incentivos para la emergencia y el desarrollo de empresarios emprendedores. Otros factores que, según Ontiveros (1997), han influido en la escasa capacidad emprendedora en España son el papel que han jugado el Estado y el sector público empresarial; un sistema educativo que ha neutralizado la capacidad de iniciativa y que, por el contrario, ha reforzado la tradición burocrática y la aversión al riesgo; y algunos de los “más rancios valores hispánicos” que han persistido durante largo tiempo. Ontiveros (1997) se refiere también al alto grado de “bancarización” de la economía española, y su influencia sobre la actividad empresarial. La importancia de la banca sobre los activos y los pasivos de las empresas ha tenido implicaciones importantes sobre la capacidad de decisión de las empresas y la calidad del empresariado.

Siguiendo esta senda, hay que desgranar los elementos que han influido negativamente en la evolución de la función empresarial en España. Fusi y Palafox (1997) sostienen que ninguna de estas razones se deben a factores endógenos a la propia forma de ser y de actuar de los españoles. No es, en su opinión, debido a una supuesta particularidad en la forma de ser de los españoles que los haría poco predispuestos al trabajo ni a un diferente comportamiento económico en relación con el resto de los europeos.

Partiendo de esta premisa planteada por Fusi y Palafox (1997), resulta procedente identificar los factores objetivos que han influido negativamente en la función empresarial española. Factores de índole económica, sociológica, histórica y política, cuya conjunción daría como resultado el marco en el que se desarrolla el espíritu emprendedor. Las causas que se identifican en la revisión, tanto política como de seguimiento de la aplicación histórica de medidas de todo tipo de política económica, en este capítulo III son muy diversas. Las más determinantes son los escasos incentivos a la inversión y la innovación en un marco institucional y de derechos de la propiedad que ha discriminado durante mucho tiempo la reinversión de los excedentes en el proceso de producción; una orografía y una climatología poco propicias; una tierra de baja calidad en gran parte del territorio; o la ausencia de los recursos naturales fundamentales para el desarrollo industrial hasta bien entrado el siglo XX (Fusi y Palafox, 1997), pero hay muchas más.

Al ser las razones de la menor propensión a emprender en España son objetivas, entonces la política, en su más amplia acepción, correctamente orientada, podrá corregir el desequilibrio existente entre la oferta de empresarios españoles y su asignación entre distintas tareas y el patrón que ha seguido su entorno europeo. Según Baumol (1993), la asignación de la oferta de empresarios a tareas productivas depende fundamentalmente de la estructura de recompensas que la sociedad ofrece a unas y otras actividades. Por tanto, la acción de la política deberá, principalmente, influir en la asignación de las funciones empresariales.

Para analizar cómo se ha asignado en nuestro país el factor empresarial, una mayoría de autores, como por ejemplo Fusi y Palafox (1997), Nadal (1986), y Cabrera y del Rey (2002), remonta su análisis a la revolución industrial, aunque sin duda existan rasgos que vienen de mucho más atrás. Este trabajo revisa los siglos XIX y XX, comenzando en 1808 con el inicio de la transición del Antiguo Régimen al régimen liberal, y finalizando en 1996, con la llegada del Partido Popular al Gobierno de España. Entre ambas fechas, se examinan la Restauración y el reinado de Alfonso XIII, la II República y la Guerra Civil, la Dictadura del General Franco y, finalmente, la transición democrática y la integración en la Unión Europea. Se ha optado por dividir cada uno de los periodos en dos apartados: la evolución política y la evolución económica. Bajo el primero de estos dos epígrafes revisaremos la historia de España, lo que nos permitirá situar nuestro análisis en su contexto histórico en cada momento, y prestaremos una especial atención a averiguar si los empresarios han influido, y cómo, en la vida política de su época. El segundo epígrafe se centrará en

aspectos de la historia económica y empresarial de España. Esta división pretende ayudar a identificar mejor los factores que se están buscando.

La transición del Antiguo Régimen al régimen liberal: 1808-1875

Evolución política

En Europa, el siglo XVIII marcó el límite entre el llamado Antiguo Régimen y el inicio del mundo contemporáneo, al final de la edad moderna. La Ilustración es el movimiento intelectual y reformador que preside el siglo XVIII en Europa. Se revisaron las ideas y valores en los que se había basado la cultura europea hasta entonces y se produjo una revolución en el pensamiento así como un intento de renovación política, cultural, religiosa o científico. En nuestro país, sin embargo, la ilustración fue un fenómeno minoritario y tardío. No fue hasta 1808, con el inicio de la Guerra de la Independencia, cuando comenzó la transición del Antiguo Régimen al régimen liberal, aunque éste no empezó a consolidarse hasta 1840, con la victoria de las tropas liberales sobre el carlismo. No puede hablarse de un triunfo claro del liberalismo hasta bien avanzado el siglo XIX. Además de lo tardío de esta revolución liberal, en comparación con otros países del entorno, la transición se desarrolló en un marco de permanente crisis política, administrativa e institucional, así como de profundos desacuerdos sobre la propia naturaleza del tipo de organización política, social y económica que se quería para España (Fusi y Palafox, 1997).

Según Fusi y Palafox (1997), la Guerra de la Independencia (1808-1814) librada contra tropas napoleónicas, aunque no tuvo sus raíces ni en ideales ni aspiraciones revolucionarias, sino en conceptos tradicionales como monarquía y religión, constituye para muchos autores la primera etapa de la revolución española contra el Antiguo Régimen. En 1810 se proclamaron en Cádiz las Cortes generales extraordinarias, y éstas promulgaron la Constitución el 19 de marzo de 1812. El regreso de Fernando VII al trono de España, en 1814, disipó este primer intento “revolucionario” y restableció el Antiguo Régimen, el absolutismo, y todos los obstáculos a la libertad de mercado. Durante su reinado, no se acometieron las reformas financieras necesarias, en un momento en que la revolución industrial se vivía plenamente en otros países. El fracaso económico y financiero del absolutismo tuvo como resultado la bancarrota del Estado (Fusi y Palafox, 1997). Además, entre 1810 y 1825, España perdió sus posesiones en América, a excepción de Cuba, Puerto Rico y Filipinas, que continuaron bajo dominio español hasta 1898. Debido a la ineficiencia de sus gobiernos, la corrupción, la represión, y la crisis económica y social, se forjó un profundo descontento que aprovechó la oposición liberal.

En enero de 1820, el teniente coronel Rafael de Riego se subleva, obligando a Fernando VII a restablecer la Constitución de Cádiz de 1812. Tras el pronunciamiento de Riego comienza el llamado Trienio Constitucional (1820-1823). Esta segunda experiencia “revolucionaria” también fracasó, posiblemente porque el restablecimiento del orden constitucional fue el resultado de un pronunciamiento militar, y no un movimiento mayoritario y vertebrado. Según Fusi y Palafox (1997), la razón última de este fracaso estuvo en la debilidad de la base social y política en que se apoyaba el régimen

constitucional, además de en las propias contradicciones internas del régimen, que no definía ni un verdadero régimen parlamentario ni el papel del Rey. Ante esta situación, creció la oposición de los absolutistas, que realizaron un llamamiento a la Santa Alianza (formada en un primer momento por las monarquías absolutistas de Austria, Prusia y Rusia, a las que posteriormente se unieron Luis XVIII de Francia y el Príncipe Regente de Inglaterra). La respuesta de esta coalición se materializó en el envío de tropas por parte de Francia, los “Cien Mil Hijos de San Luis”, que iniciaron la invasión de España el 7 de abril de 1823. Como consecuencia de este hecho, el gobierno liberal abandonó Madrid y el Rey recobró el poder, declarando nulos todos los actos gubernamentales realizados durante el Trienio liberal. Se restauraba así, por segunda vez, el Antiguo Régimen y la monarquía absolutista, iniciándose la llamada Década absolutista (1823-1833).

El nuevo período se caracterizó fundamentalmente por la represión contra los liberales, que en su mayoría se vieron obligados a exiliarse. Una persecución atenuada por la presión de algunas potencias europeas, que propició una restringida amnistía en 1824. Sin embargo, esta política de medias tintas trajo como consecuencia la aparición de una facción ultra conservadora, que, pasado el tiempo, y agrupada en torno al hermano del monarca, el Infante Carlos María Isidro, derivaría en el movimiento carlista. Los últimos años del reinado de Fernando VII se desarrollaron en el contexto de la doble oposición política interior -liberales y carlistas- y la reducción de una de las principales fuentes de ingresos con la que contaba la monarquía absoluta como consecuencia de la pérdida de las colonias americanas. El problema de la oposición política interior se acentuó al final del gobierno del monarca con la cuestión sucesoria. La Infanta Isabel era la única sucesora directa de Fernando VII. En 1830, y para posibilitar el acceso al trono de su hija, el monarca español derogó la Ley Sálica, que impedía el gobierno de las mujeres. Tal medida contó con la frontal oposición de los absolutistas radicales que intentaron sin éxito imponer la sucesión a favor de Carlos María Isidro. A partir de ese momento, sus partidarios transformaron un problema político -el enfrentamiento entre liberales y absolutistas- en una controversia dinástica -al considerar al hermano del Rey como el legítimo sucesor a la Corona de España-.

Tras la muerte de Fernando VII en 1833, la reina María Cristina asumió la Regencia hasta la mayoría de edad de la princesa. Sin embargo, el Infante Carlos María Isidro se negó a reconocer a Isabel como princesa de Asturias, dando lugar a la primera guerra carlista, que no terminaría hasta 1840 con el triunfo de las fuerzas *crístinas*, esto es, liberales. Durante el tiempo que duró esta guerra, se sustituyó la Constitución de 1812 por una Constitución nueva, promulgada el 18 de junio de 1837, breve, clara, operativa y moderna, que supuso un claro avance hacia el gobierno parlamentario (Fusi y Palafox, 1997). Sin embargo, la estabilidad constitucional no estaba garantizada. El poder que los militares obtuvieron en la guerra los hizo desplazarse hacia el campo de la política, evidenciando la debilidad del poder civil, y desencadenando, entre 1840 y 1868, una sucesión de pronunciamientos militares. El primero de ellos se produjo en 1840 (Fusi y Palafox, 1997), cuando el general Espartero, alineado con los progresistas, exigió a María Cristina la disolución de las Cortes. La causa había sido la victoria de los moderados en las elecciones de

1839 y su intención de aprobar una serie de leyes que parecían rectificar el espíritu de la Constitución de 1837 (Fusi y Palafox, 1997). La Regente dimitió en 1840 y Espartero asumió provisionalmente la Jefatura del Estado (1840-1843). Durante su mandato, se consolidan las dos corrientes en las que se dividió la «familia» liberal: el Partido Moderado (conservador) y el Partido Progresista (liberal avanzado). Pero los desaciertos del regente originaron su caída en 1843 y la proclamación anticipada de la mayoría de edad de Isabel cuando acababa de cumplir trece años.

La revolución liberal, que había comenzado en 1808 con la Guerra de la Independencia y que comenzaba a consolidarse en 1840 con el reinado de Isabel II, aun siendo incompleta y discontinua, había, en opinión de Fusi y Palafox (1997), creado las condiciones jurídicas para la transformación del país y la afirmación de la burguesía como clase y como poder social. Pero este primer desarrollo español tenía unos límites claros: el sector de la agricultura siguió siendo, en general, un sector tradicional y estancado durante el todo el siglo XIX; la banca vivió grandes crisis; el capital y la tecnología extranjeros dominaban la industria y los ferrocarriles; y, a pesar de los ferrocarriles, el país estaba geográficamente mal integrado. Pero, a pesar de la inestabilidad gubernamental y política de la era isabelina –con 32 gobiernos entre 1840 y 1868- se produjo una revolución tranquila y lenta (Fusi y Palafox, 1997) que fue cambiando el país, su economía, el Estado y también el equilibrio entre sus regiones. La España de Isabel II era esencialmente un país dual, en palabras de Sánchez Albornoz (1968), y en transición: encontramos en el mismo espacio temporal una economía estancada y de subsistencia y una economía moderna y capitalista.

A pesar de esta revolución tranquila de la era isabelina, la revolución liberal aun no estaba completa. España era un país muy católico, lo que, sin duda, debió influir en que los fundamentos del liberalismo político, esto es, el sentido de la libertad y de los derechos individuales, y el pluralismo ideológico, fueran, según Fusi y Palafox (1997) ideas débiles. La influencia de la tradición católica condicionó los valores y hábitos de comportamiento del país, como el ámbito de la cultura, la educación y la vida colectiva del país, lo que condicionó asimismo la evolución del liberalismo en España. Esto hizo que las ideas “ilustradas” y “liberales” de autores como Jovellanos (1744-1811) o David Ricardo (1772-1823) tuvieran poca influencia.

En la década de los cincuenta se inició una fuerte reacción religiosa conservadora, y todo parecía indicar que Isabel II asumía las ideas del neocatolicismo. La Reina parecía ser el principal obstáculo para el normal desenvolvimiento constitucional del país (Fusi y Palafox, 1997). La era isabelina terminó con un nuevo pronunciamiento militar en 1868, preparado por el general Prim. El 30 de septiembre de 1869, Isabel II se exilió en Francia. La revolución de 1868 promulgó los principios elementales de la democracia, tales como el sufragio universal, la abolición de la pena de muerte y de la esclavitud, la libertad religiosa y de enseñanza, sufragio universal, abolición de la pena de muerte y de la esclavitud, entre otros. El nuevo régimen, conocido como el “Sexenio democrático” (1868-1874), revitalizó la vida económica del país. Para ello promovió un decidido viraje librecambista, abrió las minas del Estado a la

inversión extranjera, racionalizó el sistema monetario, unificándolo con la peseta como base, y ya en 1874 concedió al Banco de España el monopolio de la emisión de billetes (Fusi y Palafox, 1997). La revolución revitalizó también la vida intelectual del país y declaró la libertad de enseñanza.

Sin embargo, este periodo no supuso un marco adecuado para hacer grandes negocios debido a la falta de estabilidad institucional y de paz social (Cabrera y del Rey, 2002). Durante el “Sexenio democrático”, se produjeron cambios sustanciales en la composición de la clase política. Los moderados fueron desplazados de los centros de decisión, y con ellos, los grandes empresarios vieron disminuir su peso político. Además, el sufragio universal dio acceso a la política a las capas medias y humildes de la sociedad, quienes tenían ideas redistributivas o incluso revolucionarias. En este contexto comenzaron a organizarse los intereses económicos alrededor de grupos de presión de carácter defensivo, con la intención de preservar sus intereses.

Como hemos dicho, el régimen establecido en 1868 no logró crear un entorno institucional estable. Por ello, en 1870, las Cortes eligieron a Amadeo de Saboya, hijo del rey de Italia Víctor Manuel II, como nuevo Rey de España. Sin embargo, Amadeo no consiguió consolidar un sistema moderno de partidos. La vida política española carecía de estabilidad: conspiraciones republicanas y borbónicas (en la figura de Alfonso de Borbón, hijo de Isabel II), levantamientos carlistas (1872), y la guerra colonial que desde 1867 se había extendido por Cuba. Finalmente, Amadeo de Saboya abdicó el 11 de febrero de 1873, y se proclamó la I República (1873-1874), pronto desbordada por las guerras carlistas y coloniales. La proclamación de la República trajo más agitación política y más perturbación social (Cabrera y del Rey, 2002). El golpe militar del general Pavía liquidó la situación en enero de 1874 y, tras un año de interinidad, a finales de 1874, el general Martínez Campos se pronunció con el apoyo político de Canovas del Castillo, y restauró la Monarquía en la persona de Alfonso XII, el hijo de Isabel II. La Restauración, según Cabrera y Rey (2002), fue bien acogida por los intereses económicos y empresariales.

Evolución económica

El siglo XIX fue, desde una perspectiva europea, el siglo de la industrialización. Los principales países europeos, con Gran Bretaña a la cabeza, vivieron un cambio radical en sus economías, que afectó tanto a su estructura demográfica como a su organización social (Fusi y Palafox, 1997). En España, sin embargo, el siglo XIX supuso unas transformaciones de la economía mucho más restringidas. A comienzos del siglo XX, el principal sector de la economía era el agrario, con dos tercios de la población activa, un peso similar al de 1800. Como consecuencia, la renta media de la población española era inferior a la de otros países con una economía basada en un sector secundario moderno. Puede decirse que la economía española era ya entonces, en palabras de Sánchez Albornoz (1968), una “economía dual”. Mientras que en el caso inglés se observa un alto grado de coordinación entre las transformaciones técnicas, económicas, ideológicas y políticas conducentes al éxito del capitalismo, el caso español presenta rasgos de una economía tradicional y de subsistencia, a la vez que moderna y capitalista (Nadal, 1986). Además, las guerras tanto

exteriores como interiores dejaron a España en una posición débil a nivel internacional, con unos mercados desarticulados y con una difícil situación financiera para la Corona. Fue, en palabras de Fusi y Palafox (1997), un periodo dilatado de inestabilidad y crisis con repercusiones negativas para la economía, poco favorable para iniciar proyectos empresariales.

Una de las causas de la quiebra de la Hacienda pública fue la pérdida de las colonias. Con la emancipación de las colonias americanas, España perdió un mercado privilegiado para sus productos y la Hacienda pública dejó de recibir remesas de metales. Estos factores, junto a la incapacidad de encontrar fuentes alternativas, generaron una espiral de endeudamiento público y condicionó la actuación del Estado durante mucho tiempo (Fusi y Palafox, 1997). La reducción de los envíos de oro y plata provocó asimismo un aumento de las dificultades para financiar el déficit comercial. Además, la fuerte competencia de productos británicos y franceses en estos mercados coloniales, a pesar de los privilegios que tuvieron las mercancías españolas durante el siglo XVIII, revela la falta de competitividad de la economía española y la debilidad de sus transformaciones productivas. Aparte del incremento del endeudamiento de la Corona, la reducción del comercio colonial también aumentó la presión fiscal, que recayó principalmente sobre aquellas actividades cuyo nivel de desarrollo les permitía orientar su producción hacia el mercado, es decir, aquellas actividades emergentes con nacientes habilidades empresariales y capitalistas, e incipientes demandas interindustriales, indispensables para un desarrollo sostenido bajo nuevas pautas (Fusi y Palafox, 1997). Por otro lado, se redujo el capital disponible de la economía al cesar las remesas privadas, lo que dificultó su acumulación. Teniendo en cuenta que el capital es el factor de producción más escaso en cualquier país, principalmente en los poco desarrollados, y que es una herramienta fundamental del crecimiento económico, su efecto sobre la economía española fue notable. Nadal (1986) compara la trayectoria española con la británica. En el caso del Reino Unido, el comercio exterior jugó un papel fundamental en la financiación del nuevo Estado industrial, mientras que la pérdida del comercio colonial significó para España, junto con otras causas, la imposibilidad de realizar esa evolución política por la misma vía.

Otra causa del deterioro de la Hacienda pública fueron las guerras tanto exteriores como interiores en las que, desde fines del XVIII hasta comienzos de los años cuarenta, participó España. El sistema tributario excluía a los sectores privilegiados, como la nobleza y la Iglesia, por lo que su capacidad de obtener ingresos ordinarios era escasa. Esto obligó a recurrir al endeudamiento. Las emisiones de Vales Reales, antecedente de la Deuda pública, eran cada vez más habituales. Su elevado interés desviaba capitales desde su función de impulso de las fuerzas productivas hacia este tipo de inversiones especulativas. Según Nadal (1986), el daño infligido de esta forma a la economía fue enorme. Al mismo tiempo, el Banco de España, creado en 1829 con el nombre de Banco de San Fernando, se dedicó principalmente a conseguir fondos para la Hacienda, con lo que, primero, fallaba al propósito de un banco central como rector de la política monetaria, y segundo, inhibía el fomento de las fuerzas económicas al ser prácticamente la única institución financiera del país (Nadal, 1986). Además, el recurso al crédito aumentaba los compromisos financieros

futuros, los que, con un sistema tributario obsoleto, incapaz de incrementar los ingresos ordinarios, se hacían muy difíciles de cumplir. La exención de impuestos de las clases privilegiadas era incompatible con la provisión de bienes públicos propios del Estado liberal, como justicia, defensa exterior y orden interior (Fusi y Palafox, 1997), lo que señalaba la necesidad de una reforma fiscal.

La organización de la Hacienda a partir de 1845 fue diferente a la de la etapa absolutista, en parte porque dejó de ser una necesidad constante el financiar guerras. Pero, aunque su organización mejoró, la reforma fue incapaz de generar los ingresos necesarios para la financiación de un Estado moderno. Los gastos en defensa seguían siendo la partida más importante, mientras que el fomento de crecimiento económico, la inversión pública y la cualificación de la población a través del aumento de los niveles educativos, quedaron limitados (Fusi y Palafox, 1997). Los recursos internos resultaron insuficientes para restablecer el equilibrio de la Hacienda (Nadal, 1986). El Estado debió entonces financiarse solicitando crédito al exterior. Estas operaciones se concertaron siempre en pésimas condiciones, que no harían sino empeorar al constatarse la falta de cumplimiento de los gobiernos españoles (Nadal, 1986). A veces se concedía el control de una fuente de riqueza a un grupo privado español o extranjero, como en el caso de la explotación por capital extranjero de la riqueza del subsuelo español, a cambio de un préstamo para salvar temporalmente la situación (Fusi y Palafox, 1997).

Otro de los medios utilizado por los diferentes gobiernos a lo largo del siglo XIX para hacer frente a la posible bancarrota de la Hacienda fue la desamortización, un proceso por el cual el Estado convertía en bienes nacionales las propiedades y derechos que hasta entonces habían constituido el patrimonio amortizado (sustraído al mercado libre) de diversas entidades civiles y eclesiásticas. Las medidas estatales afectaron a las propiedades plenas (fincas rústicas y urbanas), a los derechos censales (rentas de variado origen y naturaleza), y al patrimonio artístico y cultural (edificios conventuales, archivos y bibliotecas, pinturas y ornamentos) de las instituciones afectadas. Toda esta abundancia de propiedades de manos muertas fue confiscada, nacionalizada y liquidada por medio de la subasta pública (Nadal, 1986). Esta práctica se inicia en 1798 con Carlos IV, quien puso a la venta los bienes vinculados de las casas de beneficencia, hermandades, obras pías y patronatos (Fusi y Palafox, 1997). Con esta medida se iniciaba, además, una transformación en la regulación de la propiedad, con la cual, a finales del siglo XIX, ya se había consolidado la propiedad privada de la tierra, y habían desaparecido aquellas otras formas de propiedad, propias del Antiguo Régimen, incompatibles con el crecimiento económico. Esto alteró la organización de la agricultura, el principal sector de la economía española, e influyó considerablemente en el proceso de urbanización de la sociedad española (Fusi y Palafox, 1997).

Con todo, la desamortización no se planteó como una reforma agraria. Su objetivo principal no fue ni la distribución de la propiedad de la tierra entre los pequeños campesinos ni el fomento del crecimiento económico. Por contra, el fin primordial, aunque no exclusivo, fue amortizar la excesiva cantidad de Deuda en

circulación (Nadal, 1986). Por tanto, no puede sorprender lo limitado de sus efectos como reforma agraria. Aunque la desamortización fuera una condición necesaria para el aumento de la producción agraria, por sí sola no fue una condición suficiente para impulsarla. De acuerdo con Fusi y Palafox (1997), debido al atraso del sector agrario, y aunque la producción total, la superficie cultivada y la población aumentaron, el producto disponible por persona se mantuvo estable entre comienzos y finales del siglo XIX, lo que impidió que el sector liberase población para dedicarse a otras actividades diferentes. Los obstáculos al progreso del sector fueron tanto institucionales como tecnológicos. Por ejemplo, tanto los minifundios como los latifundios fueron poco favorables al fomento de la mejora técnica y de la productividad. Los empresarios agrícolas eran, en general, según Tortella (1996), atrasados y conservadores. La desamortización, por tanto, no sirvió para realizar la reforma agraria, necesaria para el desarrollo del país, ni llevó el progreso técnico al sector ni condujo a la industrialización.

Otro factor que explica el retraso español respecto a otros países de Europa es la tardía construcción de la vía férrea. Mientras que fue en la primera mitad del siglo XIX cuando estos otros países construyeron el ferrocarril, en España, por motivos de inestabilidad política, institucional y presupuestaria, no comenzó a hacerse hasta la segunda mitad del siglo. En junio de 1855 se aprobó la Ley General de Ferrocarriles, que establecía un marco legal para la difusión de los caminos de hierro en España. A partir de entonces, y en especial durante el siguiente decenio, se produjo una expansión espectacular en el kilometraje construido (Fusi y Palafox, 1997). Según Nadal (1986), la red se construyó de prisa y sin pensarlo mucho, sin pensar en los resultados económicos de la explotación futura, porque todos los riesgos estaban cubiertos por subvenciones y otras ayudas estatales.

Durante un decenio, desde la aprobación de la ley de 1855 hasta el inicio de una importante crisis financiera con claras repercusiones sobre las compañías ferroviarias en 1866, los capitales optaban masivamente por invertir en la construcción del ferrocarril, que absorbió en ese tiempo una inversión casi siete veces superior a la inversión en el resto de la industria. En el caso del ferrocarril, al igual que en las minas, el capital extranjero fue decisivo (Tortella, 1996), especialmente el francés. El contraste con la situación inglesa vuelve a ser llamativo. En el caso inglés, los recursos destinados a las vías del ferrocarril no superaban el 70 por ciento de los recursos de todo el sector industrial. En opinión de Nadal (1986), el exceso de inversión en capital social fijo (transporte), en contraste con el déficit de inversión en actividades productivas (industria), acabó siendo, a muy corto plazo, un factor insuperable de retraso. Decantarse de forma tan ostensible por la inversión en capital social fijo, sacrificó las posibilidades de inversión en actividades productivas e industriales. El exceso de la primera, en contraste con el déficit de la segunda, acabaría siendo, a muy corto plazo, un factor insuperable de retraso.

La ley de 1855 estableció la estructura radial del ferrocarril con centro en Madrid. El motivo de esta decisión fue principalmente un motivo político, ya que se pretendía estructurar un Estado centralizado, articulado a partir de Madrid (Fusi y Palafox, 1997). Por tanto, el trazado de la red tuvo poco en cuenta los motivos económicos. En lugar de la forma reticular, la forma radial unía Madrid

con los puertos más importantes, lo que, según Nadal, 1986, hacía del ferrocarril un instrumento de extracción minera y de tráfico internacional, y no lo que principalmente debían de ser, un instrumento de producción y circulación. Desde el origen, el ferrocarril no fue un instrumento de auténtico desarrollo. Otro de los aspectos concretados en la ley era el ancho entre carriles fijado. Debido a ciertos obstáculos técnicos, se decidió adoptar un ancho de vía diferente al de Francia. Lo cual fue un error (Fusi y Palafox, 1997), ya que estos obstáculos desaparecieron a los pocos años, y la decisión tomada ha afectado a los intercambios por ferrocarril con el resto de Europa, incluso hasta nuestros días. Otro de los aspectos controvertidos de la ley fue la concesión de una franquicia arancelaria a las compañías constructores, mediante la que se permitía a dichas empresas importar libremente los materiales necesarios para la construcción de los caminos de hierro. Por tanto, como señalan Fusi y Palafox (1997), el aumento de la demanda sobre el sector siderúrgico que la construcción de los ferrocarriles podía haber provocado, y provocó en otras economías europeas, quedó anulada.

Otro de los factores del atraso español está relacionado con lo tardío de la implantación de un sistema monetario unificado y los problemas para crear un sistema financiero moderno, exigencias previas para un proceso de crecimiento moderno. La inestabilidad política e institucional del primer tercio de siglo retrasó los primeros pasos de la modernización del sistema monetario español (Fusi y Palafox, 1997). No fue hasta 1848 cuando se produjo el primer intento de unificación del sistema monetario. Esta reforma consiguió desterrar el uso de moneda extranjera mediante la disminución del contenido de plata de la española, pero tuvo un éxito limitado en unificar y simplificar el sistema monetario interior, debido a los problemas de la Hacienda y a su incapacidad de hacer frente al pago de intereses. Además, el Banco Español de San Fernando, fundado en 1829, servía exclusivamente como fuente de financiación para el sector público, lo que impedía iniciar la creación de un sistema financiero moderno. De acuerdo con Fusi y Palafox (1997), tanto la creación del Banco de España en 1856, mediante la fusión del Banco Español de San Fernando con el Banco Nacional de San Carlos, creado en 1782, y con el Banco de Isabel II, como la ley de Bancos de Emisión de 1856, tuvieron como objetivo la mejora del funcionamiento del sistema monetario. Esta ley ampliaba el número de entidades autorizadas a emitir billetes, aunque también limitaba a una entidad, autónoma o sucursal del Banco de España, en cada plaza. El resultado fue modesto. En 1865, la moneda metálica suponía el 90 por 100 del dinero en circulación. Por tanto, la difusión de los billetes fue limitada.

También en 1856 se produce otro hecho importante, en especial por su efecto sobre la construcción de la red ferroviaria: fue aprobada la Ley de Sociedades de Crédito. Según Tortella (1996), varios empresarios franceses, como grupo extranjero más importante en la banca española, tomaron parte activa en la redacción de esta iniciativa legislativa. Esta ley autorizó a las sociedades de crédito a realizar operaciones de banca comercial, entre ellas las actividades de promoción industrial. Estas sociedades participaron principalmente en la construcción de la red ferroviaria. Anteriormente hemos mencionado que desde 1855 la red se construyó deprisa, sin pensar en los resultados económicos de la explotación futura. Las expectativas sobre el volumen de tráfico a transportar no

se cubrieron, lo que condujo a una mayoría de compañías ferroviarias a la suspensión de pagos. Como consecuencia, y debido a la elevada concentración de riesgos de en este sector, desaparecieron muchas de estas sociedades de crédito. La crisis de 1866 desarticuló el sistema financiero creado diez años antes, alterando el rumbo de la banca española (Nadal, 1986). Según García López (1994), la modernización del sistema bancario fracasó durante la segunda mitad del siglo XIX, y tuvo que esperar hasta finales de la segunda década del siglo XX. Para entonces, los bancos disponían de mejores medios técnicos y amplias redes de sucursales, que les otorgaban las ventajas decisivas que necesitaban.

Como hemos visto, fue en torno a la construcción del ferrocarril donde comenzaron a crearse grandes empresas, tanto compañías ferroviarias como bancos que las financiaban. Para Carreras y Tafunell (1996), esta época, la década de los cincuenta del siglo XIX, puede considerarse como la primera etapa en la creación de grandes empresas en España. Siguiendo a Carreras y Tafunell (1996), vamos a interesarnos por el progreso de la gran empresa en España, ya que el desarrollo económico de los países más avanzados transcurre en paralelo a la historia de las grandes firmas.

Hemos visto cómo la mayor parte del capital disponible invirtió en la construcción del ferrocarril, y cómo, a diferencia del caso inglés, no tuvo efectos de arrastre sobre el sector siderúrgico. Al final del periodo 1808-1874, las reformas que había experimentado el sector secundario eran mínimas, la economía española seguía siendo fundamentalmente agraria e incapaz de competir en el mercado internacional. Aun así, puede hablarse del proceso de industrialización en Cataluña, particularmente en la industria textil algodonera y lanera. Desde sus comienzos, este sector no se dedicó al autoconsumo, como el resto de actividades manufactureras, sino que estuvo orientado hacia el mercado. En el segundo tercio del siglo XIX tomó importancia la producción en serie, y en el último tercio se inició la manufactura algodonera moderna, lo que fomentó la especialización del trabajo y una organización social propia de una sociedad industrial. Fusi y Palafox (1997) estiman que el éxito de la industria textil catalana tiene que ver con la capacidad de sus empresarios de expandir la producción en un entorno institucional poco adecuado para ello, así como en la política arancelaria, que permitió la sustitución de importaciones. Sánchez (1996) y Benaul (1996) analizan cómo eran estos empresarios. Para empezar, no faltaron empresarios al comienzo de la industrialización en Cataluña, ya que en este sector concurrían fabricantes, comerciantes empresarios y maestros artesanos. Además, el sector fue capaz de generar nuevos empresarios, no sólo con hijos de empresarios pañeros, sino también con hijos de artesanos y técnicos de la industria pañera. Eran empresarios emprendedores que actuaban en pequeñas y medianas empresas, con un marcado carácter individual. Cuando las condiciones de mercado fueron similares a las de otros países, este sector se desarrolló y fue competitivo. Sin embargo, y aunque el tamaño del sector fue suficiente para industrializar Cataluña (Fusi y Palafox, 1997), no fue suficiente para provocar efectos de arrastre sobre la economía del resto del país.

También en otros sectores y en otras zonas existieron empresarios, menos conocidos y con empresas de menor dimensión, aunque no por ello menos importantes. Moreno Lázaro (1996), estudia el caso de las empresas harineras de Castilla. Estas empresas estaban constituidas por sagas familiares, por lo que los cambios empresariales en el sector iban a la par que el ciclo vital de los miembros de la familia. Esta organización familiar, junto con la protección arancelaria, fue la causa del atraso en el sector harinero. A pesar de la existencia de un número importante de pequeñas empresas, el mercado estaba concentrado y era oligopólico. Esto se debía a la presencia de barreras legales y políticas a la entrada: las empresas existentes lograban concesiones para explotaciones hidráulicas e impedían nuevas concesiones de saltos. Además, los empresarios harineros tendían a integrarse horizontal y verticalmente, bien fuera mediante alianzas familiares o mediante acuerdos con los grandes armadores de Santander (Moreno Lázaro, 1996), que les financiaban a cambio de asegurarse su embarque a ultramar.

Tras haber analizado el contexto en que se desarrolló la economía española durante el siglo XIX, pueden extraerse las razones por las que España quedó al margen del proceso de industrialización vivido en otros países europeos. Fusi y Palafox (1997) distinguen cuatro causas del escaso desarrollo español. La primera de ellas tiene que ver con los problemas de demanda derivadas de la escasa capacidad de compra de los consumidores en un país pobre como España. Para Sudriá (1996), la inexistencia de un mercado interior integrado tuvo consecuencias para la oferta: primero, obstaculizó la comercialización de los productos; segundo, dificultó la financiación de las ventas; y tercero, obligó a las empresas a diversificar su producción, aun a costa de incrementar los costes. La segunda causa del atraso español la encontramos en la desfavorable dotación de recursos naturales de la península, en especial la ausencia de carbón de piedra y agua, lo que dificultó y encareció el acceso a las materias primas. Este hecho tuvo consecuencias en el lado de la oferta. Para Sudriá (1996) estas consecuencias se agrupan en tres; primero, se tendió a utilizar en todos los sectores tecnologías baratas en combustibles, aunque resultaran más caras en factor trabajo; segundo, las empresas encontraban dificultades para competir en mercados donde competían empresas de países con mejor dotación de recursos naturales; y tercero, la estructura industrial se centró en sectores con bajo consumo de recursos naturales por unidad de producto, que a menudo coincidían con los sectores tecnológicamente menos desarrollados.

La tercera causa del escaso desarrollo industrial durante el siglo XIX fue la posición geográfica de España, alejada del eje Milán-Ámsterdam, en aquel momento núcleo de la industrialización en Europa. En un contexto dominado por costes de transporte y de información elevados, el mal acceso a los mercados internacionales supuso, según Fusi y Palafox (1997), una gran desventaja tanto para la adquisición de *inputs* como para la colocación de lo producido y el aprovechamiento de las economías de aglomeración, lo que dificultó la aparición de empresas industriales modernas (Sudriá, 1996). Y por último, la cuarta causa del atraso español señalada por Fusi y Palafox (1997) es la continuada absorción de recursos por parte de la Hacienda pública, lo que elevó los tipos de interés. Esto encareció la financiación de las empresas y

desincentivó la inversión productiva de resultado más incierto. Además, Fusi y Palafox (1997) atribuyen a la escasa predisposición de los empresarios para agruparse en sociedades de mayor tamaño parte de la explicación de las limitaciones de la expansión industrial en España durante el siglo XIX.

Diversos autores han intentado explicar la escasez de empresarios emprendedores en el siglo XIX, mientras que otros autores afirman que no hubo tal escasez. Para Sudrià (1996), no existió escasez de empresarios emprendedores ni de iniciativas empresariales. El problema fue, entre otras cosas, el marco legal y los factores institucionales existentes. La legislación sobre sociedades, la presencia de restricciones gremiales y de otro tipo de libertad de industria afectó al desarrollo de las primeras empresas modernas. Estas limitaciones tenían que ver muchas veces, ya no sólo con la presión ejercida por ciertos grupos de interés, sino también por el recelo de las autoridades hacia las nuevas formas de organización industrial. Además, las desigualdades en la distribución de la tierra y de la renta, la influencia del poder aristocrático en el Estado y un medio natural poco propicio, hicieron que la estructura social y económica no facilitara la expansión de las empresas modernas. Para Tortella (1996), por contra, sí hubo escasez de empresarios y de espíritu empresarial en España. Tortella sustenta esta afirmación en dos elementos: por un lado, la gran importancia que han tenido los empresarios extranjeros en la historia económica de España desde, al menos, el final de la Edad Media; por otro lado, la gran propensión de los empresarios españoles a buscar protección del Estado para que les proporcionase rentas y les resguardase de la competencia. Tortella señala que los empresarios españoles, que surgieron en sectores donde el peso del capital extranjero fue menor, tendían a apoyarse en estructuras no competitivas, como carteles, aranceles, monopolios legales o protección estatal de todo tipo. Incluso en el clima librecambista que predominaba en el siglo XIX, los empresarios españoles estaban mayoritariamente en contra del libre comercio y de la competencia.

También Tortella (1996) y Sudrià (1996) hacen referencia a la relación entre los valores sociales y el medio cultural con el subdesarrollo español. Para Tortella (1996), la ortodoxia impuesta en la sociedad española desde el siglo XVI provocó que en el siglo XIX España se encontrase sin una clase empresarial competitiva y dinámica. Este autor cita varios rasgos de la sociedad española como causantes del atraso: primero, el prejuicio aristocrático contra el trabajo, en especial el manual; segundo, la tradicional desconfianza católica hacia el capitalismo; tercero, la pasividad intelectual y el respeto a la ortodoxia impuestos por la inquisición; cuarto, los bajos niveles educativos; quinto, la larga tradición mercantilista, partidaria de la intervención estatal en la economía y de la regulación y gremialización de la actividad empresarial y del trabajo; y por último, el propio atraso es un obstáculo al desarrollo económico y una barrera a la iniciativa empresarial. Sudrià (1996) coincide con Tortella (1996) en que los valores sociales de carácter aristocrático que dominaban el país, unido a la antipatía por el trabajo o el enriquecimiento mediante el comercio y la industria, hacían difícil la aparición de emprendedores.

Hay otro grupo de autores que se centran en la ruptura empresarial que se produjo entre los siglos XVIII y XIX. Helguera (1996) habla de la escasa

tradición empresarial que España heredó del Antiguo Régimen. Para él, el prosperidad empresarial surgida en la España interior durante el siglo XVIII fue “un producto artificial de la protección estatal y el privilegio” (Helguera, 1996). Los empresarios del siglo XIX no fueron descendientes de manufactureros del siglo anterior, lo respalda la idea de que no hubo continuidad empresarial entre el siglo XVIII y el XIX. García Sanz (1996), apunta que la hipótesis de la ruptura empresarial tiene que ver con el cambio en el marco jurídico-institucional que se produjo del Antiguo Régimen al régimen liberal. Para García Sanz (1996), las nuevas reglas del juego eran resultantes de la aplicación del liberalismo económico, en la teoría, y del sistema capitalista, en la práctica. Esta idea es suscrita por Carmona (1996), que describe un ejemplo ilustrativo, el caso de Sargadelos, una empresa que comenzó en 1794 como horno al carbón vegetal y diez años más tarde diversificó hacia la producción de cerámica. Esta empresa se estableció en el Antiguo Régimen mediante prácticas de privilegio, como pedidos estatales o precios especiales. Con el cambio al régimen liberal, la empresa no sobrevivió. La actual Cerámica de Sargadelos comenzó en 1960 en unos terrenos contiguos a los de las antiguas fábricas. Según Comín y Martín Aceña (1996), todos estos autores coinciden en que la transición desde una actitud empresarial gestada en los privilegios del pasado hacia un comportamiento capitalista fue imposible.

La Restauración y el reinado de Alfonso XIII: atraso agrario y formación de una base industrial (1876-1931)

Evolución política

La Restauración de la monarquía en la figura de Alfonso XII, apoyada por el político liberal-conservador Canovas del Castillo, resolvió, según Fusi y Palafox (1997), el problema de gobierno que el país arrastraba a todo lo largo del siglo XIX. La pacificación del país tras la derrota del carlismo en 1876 y el final de la guerra colonial dos años después, la Constitución de 30 de junio de 1876, que incorporó con el tiempo muchos de los principios democráticos de 1868, y la cultura liberal que impregnó el clima intelectual del país desde 1876 (y hasta 1936), contribuyeron a la estabilización política de España. Respecto al clima intelectual imperante, y a pesar de que el catolicismo fue reconocido en la nueva Constitución como religión oficial del Estado y de que la Restauración entregó a la Iglesia el control de la educación, fue la cultura liberal, y no la católica, la cultura dominante en España en medios como la prensa, la literatura y el arte en general. La labor educativa de la Iglesia se concentró principalmente en las clases medias urbanas. Las transformaciones intelectuales, científicas y artísticas que se produjeron en Europa a finales del siglo XIX tuvieron también lugar en España (Fusi y Palafox, 1997). En definitiva, el intento que la Iglesia llevó a cabo desde 1876 de recatolizar el país chocó frontalmente con el movimiento de secularización que estos cambios llevaban parejos.

El régimen de 1876 consiguió crear, al menos por el momento, un sistema bipartidista, en el que existía un turno regular entre un partido conservador (presidido por Canovas) y un partido liberal (con Sagasta como líder). Se crearon así las condiciones que dieron impulso a un proceso de modernización y desarrollo industrial que se prolongó hasta finales de la década de 1920 (Fusi y Palafox, 1997). Sus principales centros fueron Cataluña, Vizcaya, Guipúzcoa y Asturias, y los sectores que más desarrollo vivieron fueron banca, ferrocarriles, electricidad y minería. Con el avance industrial, el movimiento obrero iba a adquirir fuerza e influencia. La transformación experimentada desde 1876 fue extraordinaria. En el periodo comprendido entre 1876 y 1930, descendió de forma constante la población rural, crecieron las clases medias y aumentó la población activa industrial. El poder social se desplazó, dentro de las clases altas, hacia los círculos industriales y financieros. La agricultura, sin embargo, siguió siendo un lastre para el desarrollo económico. Como expresan Cabrera y del Rey (2002), España seguía siendo una economía a la vez tradicional y moderna, de subsistencia y capitalista, tecnológicamente atrasada, desequilibrada territorialmente y rezagada con respecto a los principales países europeos.

Durante el régimen canovista existió, según Cabrera y del Rey (2002), una íntima vinculación entre política y economía. Al menos hasta 1898, cuando los capitales de las colonias regresaron a España, el *lobby* colonial se situó en el centro del sistema político. Aun así, puntualizan Cabrera y del Rey (2002), los intereses económicos fueron una pieza más del proceso político. El que unos grupos empresariales influyeran más que otros sobre las decisiones públicas tuvo que ver con que eran las organizaciones mejor organizadas. El Estado asumió el papel de árbitro entre los diferentes *lobbies*, decantándose por unos o por otros según las circunstancias (Cabrera y del Rey, 2002).

Según Fusi y Palafox (1997), en el sistema bipartidista de Canovas no existía una oposición verdadera, ya que la alternancia entre conservadores y liberales estaba pactada de antemano. Además, los partidos políticos estaban constituidos por notables que sólo se reunían para las elecciones, y nunca partidos de masas con programas, ideas ni militantes. Para Cabrera y del Rey (2002), los partidos nunca llegaron a configurarse como actores políticos bien definidos y cohesionados, ya que se comportaban como conjuntos plurales de diferentes intereses poco o nada cohesionados entre sí, y nunca llegaron a actuar con una identidad definida. Sin duda este marco no era el más apropiado para el fomento de iniciativas empresariales, en un contexto económico marcado por el intervencionismo, la falta de transparencia y la gestión de intereses privados (Fusi y Palafox, 1997). El "caciquismo" era la pieza fundamental del régimen político. Las elecciones se decidían mediante acuerdos con los notables locales y mediante prácticas fraudulentas, compra de votos y falsificación de censos y resultados. Precisamente esa oligarquía de notables fue a largo plazo, según Fusi y Palafox (1997), el único apoyo de la Monarquía, encabezada ya por Alfonso XIII entre 1902 y 1931.

Durante el régimen canovista surgieron las primeras iniciativas integradoras de intereses empresariales. Este proceso de corporativización de intereses económicos no se obstaculizó desde el Estado, sino que se apoyó. La Ley de

Asociaciones de 1887, a pesar de no hacer ninguna mención específica a las asociaciones de empresarios (García Femenía, 2002), sentó las bases legales del derecho de asociación. Para Cabrera y del Rey (2002), la crisis agraria de fin de siglo, provocada por la escasa capacidad de adaptación de la agricultura española ante la constitución de un mercado mundial de productos agrarios, estuvo entre las causas del movimiento agrarista de la década de los ochenta y noventa, y en la fundación de la Asociación General de Agricultores (Cabrera y del Rey, 1996). También en las dos últimas décadas del siglo XIX hubo presiones proteccionistas. Sin esta movilización de intereses, que se organizaron y presionaron a los gobiernos, el viraje proteccionista no hubiera sido posible. Estas luchas y campañas conformaron un asociacionismo empresarial moderno que reforzó un tejido organizativo previamente existente (Cabrera y del Rey, 2002). Fue en Cataluña, la región más industrializada, donde, en 1868, nació una de las primeras iniciativas integradoras de intereses, el Fomento de la Producción Nacional, que acabó consolidándose en 1889, como Fomento del Trabajo Nacional, una organización de ámbito regional, que nació vocación de unidad y con la intención de superar los inconvenientes que la atomización organizativa creaba a los empresarios (García Femenía, 2002). También en el País Vasco surgieron entidades corporativistas, como la Liga Vizcaína de Productores, también de ámbito regional. La primera entidad con vocación integradora que terminó teniendo ámbito regional, y nació claramente identificada con la defensa del proteccionismo (Cabrera y del Rey, 1996).

A partir de 1898 hubo nuevas movilizaciones empresariales. Esta vez la causa fue la pérdida de las colonias. Los gobiernos, con la intención de compensar las pérdidas económicas en que resultó para la Hacienda el movimiento independentista colonial, adoptó medidas fiscales que afectaron principalmente a la burguesía media y pequeña, a los sectores no dominantes de las clases dominantes, y esta vez fueron ellos quienes constituyeron el eje vertebrador de la movilización corporativa (Cabrera y del Rey, 2002). Esta movilización creó la Unión Nacional, que pretendió, como fuerza política, llevar representantes a las Cortes para imponer un programa de gobierno con los objetivos empresariales. Pese a este intento, la Unión Nacional no llegó a presentarse a las elecciones de 1903. Para Cabrera y del Rey (2002), acabó desapareciendo por las incoherencias internas, la desorganización y la dureza con la que respondió el Gobierno. A pesar del importante avance del corporativismo empresarial registrado a finales del siglo XIX, las movilizaciones corporativas que tuvieron lugar fueron muy heterogéneas y plurales, y, para Cabrera y del Rey (2002), esta fragmentación organizativa de los empresarios españoles iba a “pesar como una losa” en su contra en las siguientes décadas.

La crisis del 98, originada por la pérdida de las últimas colonias, no tuvo a corto plazo efectos importantes, pero a largo plazo no fue así. Para Fusi y Palafox (1997), fueron tres las consecuencias. En primer lugar, el 98 condicionó la vida cultural española durante todo el siglo XX, marcada por una intensa reflexión sobre España y una profunda crisis de la conciencia nacional. En segundo lugar, el 98 trajo consigo una crisis de legitimidad del Estado (Cabrera y del Rey, 2002) que generó exigencias de cambio, de reformas y de regeneración. Y por último, el 98 coincidió con la aparición en la vida política española de los nacionalismos periféricos, revelando la mala organización territorial del Estado.

En definitiva, según Fusi y Palafox (1997), el 98 reveló las limitaciones del régimen de 1876 y fijó además parte esencial de los asuntos que iban a interesar a los españoles durante buena parte del siglo XX. El sistema de Canovas superó bien, pese a todo, la derrota del 98.

La España de Alfonso XIII (1902-1931) supuso, según Cabrera y del Rey (2002), un corte en la trayectoria de la Restauración. Los gobiernos optaron por cierto nacionalismo económico, esto es, la implicación pública en la economía y el apoyo a la producción nacional. Esta actuación fue el resultado de las medidas de presión de grupos como los cerealistas, algodoneros, siderúrgicos y hulleros, entre otros. A pesar del sufragio universal, los grupos económicos y empresariales conseguían presionar a la clase política a favor de sus intereses. Muchos empresarios españoles se apoyaban en estructuras no competitivas para asegurarse un alto nivel de beneficios, y esta propensión se vio acentuada debido a las facilidades del Estado (Cabrera y del Rey, 2002). Bajo los gobiernos de Antonio Maura las políticas nacionalistas, corporativas e intervencionistas tuvieron una mayor importancia. Fue también el liderazgo de Antonio Maura, que dirigió el Partido Conservador desde finales de 1903, cuando el sistema bipartidista llegó a su época más tensa (Fusi y Palafox, 1997). Tras el apoyo de los liberales a la oposición no monárquica en 1907-1909, Maura se negó en octubre de 1913 a seguir el “turno” con los liberales.

Además, cuando el Gobierno intentó implantar en 1916 una contribución directa sobre los beneficios extraordinarios que la I Guerra Mundial estaba suponiendo para algunos empresarios, estallaron varias movilizaciones empresariales. Estas movilizaciones, encabezadas por empresarios catalanes y vascos, con Francesc Cambó y Ramón de la Sota a la cabeza respectivamente, intentaron acabar definitivamente con el turnismo entre conservadores y liberales para poner nuevos cimientos al estado (Cabrera y del Rey, 2002). A pesar de la neutralidad de España en el conflicto, la guerra reportó cuantiosos beneficios a unos cuantos nombres del mundo empresarial. Pese a ello, España no aprovechó la oportunidad brindada por la coyuntura de la guerra para fortalecer su economía (Cabrera y del Rey, 2002). La acumulación de beneficios procedentes del conflicto no sirvió para mejorar la competitividad de la economía española ni para acortar distancias respecto a otros países europeos. Cuando acabó la guerra, terminó también la expansión económica y trajo consigo la crisis de los sectores más favorecidos durante la misma. En la posguerra se generó conflictividad social provocada por reducciones salariales y de puestos de trabajo. El malestar y el descontento desbordaron el orden político (Fusi y Palafox, 1997). El golpe de Estado del General Primo de Rivera, el 13 de septiembre de 1923, liquidó finalmente la situación, sin oposición alguna, e incluso con la simpatía de una mayoría de la opinión. Alfonso XIII reconoció el golpe y encargó la formación de gobierno al general sublevado.

La Dictadura de Primo de Rivera se basó en la idea del Ejército como institución nacional, al margen de iniciativas políticas definidas. Según Fusi y Palafox (1997), la Dictadura española no fue, como sucediera en Italia en 1922 y posteriormente en Alemania en 1933, un régimen fascista en el que un partido ultranacionalista conquistaba el poder. En España, la Dictadura fue consecuencia de un golpe militar, que se basó en un régimen burocrático-

militar, antiparlamentario y sin ninguna ideología elaborada ni movilización política. Entre los círculos económicos y empresariales, la Dictadura fue acogida con cautela, porque sabían que no todos defendían los mismos intereses y que no eran compatibles entre ellos. Por ello, según Cabrera y del Rey (2002), no muchos empresarios creían en lo que Primo de Rivera anunciaba: que la solución era una y fácil.

La política económica y social de la Dictadura apostó por un fuerte intervencionismo del Estado en la economía, llegando incluso a la planificación. También realizó grandes obras públicas y creó importantes monopolios estatales: en 1924, la Compañía Telefónica Nacional de España; en 1926, las Confederaciones Hidrográficas y el Patronato del Circuito Nacional de Firms Especiales; y en 1927, la compañía Iberia y CAMPSA (Fusi y Palafox, 1997). Las empresas industriales se reposicionaron en el nuevo panorama político y económico creando la Federación de Industrias Nacionales (Cabrera y del Rey, 2002). La política de financiación de obras públicas y expansión industrial se realizó mediante el aumento del gasto público, cuyo principal eje fue el Presupuesto Extraordinario de 1926, y se crearon bancos oficiales, en 1927, como el Banco Exterior de España, el Banco Hipotecario y el Banco de Crédito Industrial, para gestionar los créditos públicos. A corto plazo, esta política pareció ser efectiva: hasta 1929 se vivió una etapa de prosperidad económica, expansión industrial y estabilidad y aumento del empleo. Sin embargo, según Cabrera y del Rey (2002), este crecimiento se explica como consecuencia de un ciclo inversor privado completamente ajeno a los planes de la Dictadura. Por el contrario, dichos planes tuvieron, a medio plazo, unas consecuencias muy negativas para el saneamiento de la economía española y para su desarrollo.

De los planes y proyectos del dictador se beneficiaron muchos de los miembros de la Federación Nacional de Industrias, organización fundada en diciembre de 1923 por los grandes empresarios vascos con apoyo de la patronal catalana, con el objetivo de aprovechar las inversiones en obras públicas anunciadas por Primo de Rivera (García Femenía, 2002). Se crearon multitud de organismos interventores que regulaban los diferentes sectores y dificultaban la competencia. La Dictadura llegó a tal grado de intervencionismo en la economía y de corporativización de las relaciones laborales, que la tasa de inversión disminuyó progresivamente entre 1925 y 1928, año en que dicho incremento fue nulo (Cabrera y del Rey, 2002). Los planes de obras públicas que amenazaban con desbordar la capacidad productiva de la industria española, junto con la excesiva regulación impuesta por los organismos interventores, que asfixiaba la iniciativa privada, comenzaron a ser vistos por los empresarios como las causas de un agotamiento cada vez más perceptible. Además, según Cabrera y del Rey (2002), esta política industrialista, favorable a las grandes empresas y a la creación de situaciones de monopolio, creaba conflictos que acababan resolviéndose por situaciones de mayor proximidad al poder.

Paralelamente a toda esta política económica, el proceso constituyente del régimen, con el intento de constituir una Asamblea Nacional y un proyecto constitucional, se convirtió en un fracaso político completo. Previamente, a la Dictadura le había fallado su política exterior. La reaparición de la conflictividad

social, sobre todo a partir de 1928, tuvo, en este contexto, un efecto político determinante: generó una creciente desconfianza sobre la capacidad de la Dictadura para impulsar su institucionalización y garantizar su continuidad (Fusi y Palafox, 1997). Además, en 1929, la peseta se depreció aceleradamente debido al excesivo gasto público y al déficit de la balanza de pagos, consecuencia de la política económica de la Dictadura. A la creciente oposición de sectores importantes de las clases medias, profesionales, periodistas, intelectuales y estudiantes universitarios, se le sumó la retirada de confianza de los grupos empresariales y económicos, lo que, para Cabrera y del Rey (2002), repercutió en la crisis final del régimen. Tras un intento de pronunciamiento militar en enero de 1929, Primo de Rivera terminó dimitiendo por falta de apoyo entre los capitanes generales el 28 de enero de 1930. Ante la incapacidad de la Monarquía para encauzar el retorno a la normalidad constitucional y el crecimiento constante del republicanismo, en abril de 1931 se proclamaba por segunda vez en la historia de España la República.

Evolución económica

Hemos visto que durante este periodo, España participó de las transformaciones que se vivieron en el resto del continente, a pesar de que siguiese siendo una economía agraria y atrasada. Este cambio se deja ver en la trayectoria demográfica: en 1877 había en España 16,6 millones de habitantes, mientras que en 1930 eran 23,5. La transformación vino acompañada de la mejora en el nivel educativo de la población, una variable fundamental para el crecimiento económico. A comienzos del periodo, sólo un tercio de los españoles eran alfabetos, mientras que en 1930 el porcentaje era superior al 70 por 100. Pero, sin duda, donde mejor se observa la transformación es en el crecimiento general de la economía (Fusi y Palafox, 1997). Desde 1869 se produjo un crecimiento sostenido de la economía. También la distribución sectorial de finales de los años 30 revela el cambio sufrido por la economía española: la industria representaba el 29,5 por 100 del PIB, mientras que el sector primario era el 32,2 por 100. Por tanto, la economía creció al mismo tiempo que transformó su estructura aumentando el peso de la industria (Fusi y Palafox, 1997). Aunque, eso sí, este crecimiento vino acompañado de profundos desequilibrios geográficos. Además, según Fusi y Palafox (1997), a pesar de la transformación estructural, se mantuvo la ausencia de competitividad, aumentó el dualismo y muchos españoles continuaron viviendo en la pobreza.

La escasez de transformaciones en la agricultura interior es una de las principales razones del atraso de la economía española durante este periodo, y especialmente, según Fusi y Palafox (1997), el cultivo de cereales. La distribución de la propiedad de la tierra tuvo mucho que ver en ello. En Extremadura, Castilla y Andalucía había grandes latifundios cuyos propietarios tenían una elevada aversión al riesgo y poco interés por la innovación tecnológica. Simultáneamente, existían explotaciones de pequeñas dimensiones en la submeseta norte y en Galicia, cuyos pequeños propietarios no disponían de la capacidad de ahorro necesaria para aumentar la eficiencia de sus cultivos y ser competitivos. A esto se le sumaba la protección del mercado para evitar la competencia extranjera y la regulación mediante

precios. Para Fusi y Palafox (1997), el resultado de estos factores fue el aumento de la superficie dedicada al cereal y el retraso en las transformaciones necesarias en los métodos de cultivo. La consecuencia directa de esta evolución de la agricultura fueron los altos precios de los alimentos, muy superiores a los del mercado internacional. La población no dedicada a la agricultura, cada vez más numerosa, se veía obligada a destinar una gran parte de su renta a la compra de alimentos. Esto provocó que los costes salariales en la industria fueran elevados, y que la renta disponible de la población para demandar productos manufacturados, menor (Fusi y Palafox, 1997). Además, el comportamiento de los propietarios agrarios y la distribución del ingreso agrario impidieron que los altos precios agrarios se tradujeran en aumentos en la inversión o en la demanda procedente por la agricultura. Por tanto, como dicen Fusi y Palafox (1997), el sector agrario no fue capaz de cubrir la creciente demanda de la población ni de mejorar de manera apreciable el nivel de consumo de la población urbana.

Uno de los sectores más dinámicos en las últimas décadas del siglo XIX fue la minería. Pese a la gran riqueza de las minas españolas, el subsuelo español no fue explotado de forma intensiva hasta finales del siglo XIX, entre principios de los años setenta y el comienzo de la I Guerra Mundial (Fusi y Palafox, 1997). Este auge de la minería española tuvo su principal fuente en las exportaciones, ya que la demanda interna no era suficientemente fuerte. Precisamente, las grandes empresas mineras eran de capital extranjero, especialmente francés e inglés, cuyos mercados constituían el principal destino de las exportaciones españolas. Según Tortella (1996), los empresarios extranjeros ocuparon el espacio que los empresarios españoles dejaron libre. Para Tortella (1996), esto demuestra la 'incapacidad de los empresarios españoles para desarrollar su actividad en un sector de tecnología compleja, intensivo en capital, en fuerte expansión, y con importantes ramificaciones internacionales'. Las dos principales actividades mineras que tuvieron lugar entre 1874 y 1931 fueron el carbón y el mineral de hierro. En el primer caso, los yacimientos más importante y de mayor desarrollo fueron los de la hulla en Asturias. Sin embargo, la protección estatal fue el origen de este desarrollo. Para Fusi y Palafox (1997), la mala calidad de la hulla asturiana y su elevado precio, derivado de la baja productividad, encarecieron los costes de producción del resto de los sectores, lo que repercutió negativamente en la evolución general de la economía. Finalmente, y a pesar de la protección estatal de la hulla asturiana frente a la competencia extranjera, el carbón de Inglaterra y Gales acabó desbancando a Asturias (Nadal, 1986).

El segundo caso, el del mineral de hierro, tuvo en España dos focos principales: las provincias contiguas de Santander y Vizcaya, en el norte, y en el sureste, las provincias limítrofes de Almería y Murcia. No obstante, fue la cuenca norte la más importante por, según Nadal (1986), la abundancia de los yacimientos, su calidad y la mejor situación de los mismos cara a los grandes mercados extranjeros. Durante el siglo XIX, cuando los yacimientos se explotaban sólo superficialmente, predominaban las pequeñas empresas intensivas en trabajo. Sin embargo, las condiciones cambiaron y fueron necesarias mayores aportaciones de capital para continuar con la explotación. Para acometer estas grandes inversiones se hacía necesaria la asociación entre los pequeños mineros, pero los costes de transacción implícitos en los

acuerdos lo hicieron difícil (Escudero, 1996). Por tanto, la gran empresa extranjera acabó desplazando a aquellas pequeñas empresas mineras. Para Escudero (1996), España no carecía de empresarios, sino que fue la escasez de capital de éstos la que acabó imponiendo a la empresa extranjera. Con el cambio de siglo, se difundieron nuevos procedimientos de obtención de acero que terminaron con la importancia de los yacimientos vascos. Aun así, para Fusi y Palafox (1997), la expansión de la minería del hierro y la acumulación de capital provocaron la transformación la economía vasca, lo que, unido a la repatriación de capital desde Cuba, tanto físico y humano, tuvo como resultado la consolidación de la industria siderúrgica en el País Vasco.

De esta forma, entre julio de 1879 y diciembre de 1882 se crearon tres grandes empresas siderúrgicas: San Francisco, Altos Hornos y Fábricas de Hierro y Acero, y La Vizcaya. Sin embargo, el tamaño de la siderurgia vasca a finales del siglo XIX seguía siendo muy pequeño en el contexto internacional. Por ello, en 1902 se fusionaron Altos Hornos y La Iberia (antes La Vizcaya) para crear la Sociedad Anónima Altos Hornos de Vizcaya, según Fernández de Pinedo (1994), con el propósito de aprovechar las economías de escala existentes en el sector. Esta empresa sería de gran importancia en el sector siderúrgico español durante gran parte del siglo XX. Al igual que en la minería, la siderurgia se sirvió del Estado para protegerse de la competencia exterior. Para Fernández de Pinedo (1994), esta protección fomentó la práctica de políticas de sustitución de importaciones, y al calor de ella se crearon muchas empresas metalúrgicas que utilizaban los productos siderúrgicos vizcaínos. En un marco protegido mediante elevadas tarifas arancelarias, las prácticas oligopolísticas posibilitaron a las empresas del sector fijar unos precios muy superiores a los del mercado internacional y mantener una tasa de expansión de la oferta por debajo del de la demanda (Fusi y Palafox, 1997). Como consecuencia, las empresas que utilizaban sus productos veían elevado el coste de los inputs. Y, además, las empresas siderúrgicas podían presionar así al Estado para que estimulara la producción autóctona (Nadal, 1986) sin necesidad de reducir su precio.

Tanto la acumulación de capital, resultado de la exportación minera, como los factores tecnológicos condujeron, según Fusi y Palafox (1997), a la consolidación del sector siderúrgico en el País Vasco, un sector básico para el desarrollo de la industria de bienes de inversión. A su alrededor se consolidaron sociedades industriales en muy diversos sectores con ramificaciones en el resto de España: navieras, compañías de seguros, químicas, compañías eléctricas, banca, además de construcción de maquinaria. Según Carreras y Tafunell (1996), estas empresas constituyen la segunda oleada de creación grandes empresas en España, que tuvo lugar principalmente en la primera década del siglo XX. Hay que recordar que la primera oleada había tenido lugar en la década de los cincuenta del siglo XIX, cuando surgieron las grandes compañías ferroviarias y los bancos que las financiaban.

Las eléctricas fueron empresas de gran tamaño porque, al igual que en el sector siderúrgico, llevaron a cabo un proceso de integración para aprovechar las economías de escala del sector. En cuanto a la presencia de capital extranjero en este sector, Hernández (1994), en un estudio sobre el sector

eléctrico en España, concluye que hasta finales del siglo XIX sí hubo una gran presencia de empresas de capital foráneo, pero que con la llegada del siglo XX se crearon grandes empresas hidroeléctricas con capital español, como fue el caso de Hidroeléctrica Ibérica, Hidroeléctrica Española, Electra del Viesgo, Sociedad General de Transportes Eléctricos, Saltos del Duero y La General Gallega de Electricidad (Hernández, 1994). Sólo en La Barcelona Traction Light and Power había predominio de capital extranjero. Antolín (1996) estudia el caso de Hidroeléctrica Ibérica (HEI), una de las empresas más significativas del sector en sus inicios. Fue creada en 1901 con el respaldo del Banco de Vizcaya, y acabó controlando una parte importante del sector eléctrico en España. HEI, mediante una serie de estrategias empresariales, acabó monopolizando el mercado. Para Antolín (1996), España contó con empresarios de talento suficiente como para poder modernizar el sector eléctrico, pero que existieron una serie de diferencias respecto a otros países. Primero, el país contaba con una demanda muy inferior a la de otros países más industrializados. Además, el Estado alentaba los monopolios eléctricos. Junto a estos factores se encuentra la normativa sobre tarifas eléctricas, que en vez de defender los intereses de los consumidores, hacía que el precio fuera muy superior al coste de producción. Finalmente, las compañías eléctricas estaban respaldadas por entidades financieras poco proclives al riesgo, y por tanto, a la modernización.

Tampoco los ferrocarriles quedaron al margen del apoyo estatal. Al tratarse de un sector con importantes economías de escala, desde el principio estuvo muy concentrado. Además, como al comienzo se alentó la creación de más empresas de las exigidas por la tecnología ferroviaria debido a las prisas con las que se planteó la construcción de la red, la concentración, según Comín y Martín Aceña (1996), aumentó con el tiempo. Según Tedde (1996), las redes de las compañías ferroviarias Norte de España y MZA (Madrid-Zaragoza-Alicante) abarcaban en 1865 el 41 por 100 de las líneas de vía ancha, mientras que ya en 1935, estas dos empresas, junto a una tercera, Andaluces, suponían el 74 por 100 de toda la red española. Las grandes empresas recurrían a acuerdos y convenios legales en su estrategia expansiva. Vidal (1996) estudia el modelo de organización aplicado por las compañías ferroviarias Norte y MZA. Estas dos compañías introdujeron en España el modelo francés, en el que se apostaba por la gestión especializada de personal técnico asalariado. Aunque no hubo hacia otros sectores industriales una transferencia masiva de gerentes y personal formado, las compañías ferroviarias contribuyeron a propagar una cultura de gestión empresarial y corporativa dentro de la industria y, además, ayudaron a la modernización de la estructura financiera de las empresas españolas y a la consolidación de ingenieros, gerentes y técnicos como directivos de las empresas (Vidal, 1996).

En el caso de las empresas navieras, se dio también la convivencia en el mercado de grandes empresas integradas con pequeñas compañías familiares. En este sector se muestra una vez más el papel del elemento familiar en la organización empresarial española. Valdaliso (1996) estudia este sector, y su trabajo nos sirve para hablar de la cuasi-integración, o integración informal entre empresas, que predominó en España más que la concentración de empresas. Los empresarios participaban en varios sectores, a veces en

sectores no relacionados, y pertenecían a diversos consejos de administración. Este nexo de unión entre las empresas facilitaba la cuasi-integración. De esta forma, se miraba por los intereses de las diversas compañías en que los empresarios participaban. Esta integración informal estaba a medio camino entre la jerarquía y el mercado, y evitaba así los altos costes de transacción del mercado sin caer en la concentración de riesgos que implicaba la integración de todas las compañías participadas (Valdaliso, 1996). Otra ventaja de la cuasi-integración era la facilidad de conseguir capitales de distintas personas para emprender algún negocio, unos compromisos que los lazos personales garantizaban. Como hemos dicho, el sector naviero es un claro ejemplo del fenómeno de la cuasi-integración o integración informal entre empresas.

En cuanto al sector financiero, hay que destacar primeramente el cambio de actitud del Banco de España con respecto al sector privado. En la última década del siglo XIX existe, por primera vez, una voluntad de colaboración en el desarrollo económico del país. La entidad comenzó a admitir a pignoración ciertos valores industriales y comerciales, a conceder créditos preferentes a empresas mercantiles, industriales y agrícolas, así como a abrir cuentas corrientes en oro para el pago de los derechos de aduana (Nadal, 1986). De todos modos, en opinión de Nadal (1986), esta nueva actitud del Banco de España llegó muy tarde, porque ya se había consolidado un sistema bancario privado y su ayuda ya no hacía tanta falta. Tras la crisis de 1898, la repatriación del capital colonial facilitó la puesta en marcha de grandes entidades financieras. Además, como indican García Ruiz y Tortella (1994), todos estos bancos nacieron con una clara vocación mixta, es decir, combinaban tanto las actividades de banca comercial, que se ocupa sobre todo de facilitar créditos a individuos privados, como las actividades de banca industrial o de negocios, que invierte sus activos en empresas industriales. La inexistente regulación bancaria hizo posible el desarrollo de esta actividad mixta, y aun cuando se aprobó la Ley de Ordenación Bancaria de 1921, ésta era tan laxa que no fijaba límites claros a los grandes bancos. No fue la regulación, sino factores de mercado lo que hizo que los grandes bancos se especializaran (García Ruiz y Tortella, 1994). El Banco Hispano Americano, por ejemplo, se convirtió en el mayor banco comercial de España, mientras que, por el contrario, el Banco Central continuó siendo un banco mixto.

A pesar del aumento del peso de los nuevos sectores con mayor contenido tecnológico y, en general, mayor intensidad de capital, en la industria española seguían predominando las industrias de bienes de consumo sobre las de bienes de inversión. Fusi y Palafox (1997) apuntan algunas posibles razones para explicar la debilidad relativa de las industrias de bienes de inversión. Una de ellas es la debilidad de la demanda procedente del sector agrario, cuyo problema hemos analizado ya anteriormente. También destacan la ausencia de una dotación de factores favorable y la política arancelaria protectora, lo que provocó un alto grado de ineficiencia en la asignación de recursos entre 1874 y 1931. Fusi y Palafox (1997) no descartan que el comportamiento de las empresas, con su tendencia a restringir la competencia mediante acuerdos de precio, reparto de cuotas de mercado y otras prácticas, influyera igualmente a la hora de limitar la oferta de bienes de inversión.

Durante este periodo, en 1896 se optó políticamente por reforzar la Unión Española de Explosivos, cartelizándola (Velarde, 2005). La Ley Osma de Azúcares y Alcoholes de 1907 apostó también por un claro intervencionismo en ese sector por la rápida conversión de las Cámaras de Comercio en el periodo 1898-1900 en plazas esencialmente corporativistas. Velarde (2005) también sitúa en este periodo el impulso a todo tipo de proyectos destinados a "acabar con las importaciones", como el Consorcio Nacional Carbonero del Vizconde de Eza, la Ley de Flota de Maura con la aparición de la Sociedad Española de Construcción Naval, o el proyecto de control estatal del petróleo que fructificó con la creación de CAMPSA.

Para terminar con este apartado, sería necesario insistir en que, como sostiene Torres (1996), el comportamiento empresarial durante este periodo estuvo condicionado por las reglas del juego del sistema político, que llevaron a los empresarios a decantarse por actividades improductivas de búsqueda de rentas, como alternativa al mercado competitivo. Torres (1993 y 1996) ha revisado el caso del grupo Sota y Aznar como ejemplo de este comportamiento. Este grupo creó y controló importantes empresas en sectores como la minería del hierro, el transporte marítimo, la banca, los seguros, la construcción naval, la siderometalurgia, los ferrocarriles y la electricidad, entre otras. Desde el comienzo de su actividad, utilizó estrategias de integración vertical e implantó un modelo de organización y administración centralizada. Ambas estrategias, según Torres (1993), pero sobre todo la integración vertical, pueden considerarse como procedimientos anticompetitivos destinados a ganar poder de mercado con el objetivo de monopolizarlo. Además, al mismo tiempo el grupo Sota y Aznar aumenta y diversifica su grupo de empresas. De esta forma se aleja de la minería y el transporte marítimo, actividades orientadas al mercado exterior, y se decanta por actividades como la siderurgia y los bienes de equipo, dirigidas al mercado interior. Estos mercados, debido entre otras cosas, a la acción estatal, estaban más concentrados y eran menos competitivos, lo que favorecía las estrategias restrictivas de la competencia y la creación de coaliciones de distribución (Torres, 1996). En definitiva, como concluye Torres (1996), la actividad de Ramón de la Sota se fue decantando progresivamente hacia las prácticas improductivas en el período 1880-1930; es decir, hacia la búsqueda de protección estatal y hacia las prácticas restrictivas de la competencia.

La II República (1931-1936) y la Guerra Civil (1936-1939)

Evolución política

Las primeras elecciones de la II República, celebradas el 28 de junio de 1931 dieron el triunfo a la izquierda, que aprobó una Constitución laica y progresista. La coalición republicano-socialista al frente del gobierno, con Manuel Azaña a la cabeza, abordó los problemas agrario, militar, religioso y regional. Asimismo, se adoptaron medidas con la intención de mejorar las condiciones laborales de los trabajadores y se diseñó un importante plan de obras públicas con la intención de extender el regadío a la España seca. También se hicieron grandes esfuerzos educativos y culturales (Fusi y Palafox, 1997). Pese a la voluntad del gobierno, las reformas llevadas a cabo polarizaron la vida política,

según Fusi y Palafox (1997) en gran medida por la oposición que recibieron en los sectores afectados: la Iglesia y la España católica, los propietarios de tierras y parte del Ejército.

En cuanto a la reforma militar, Azaña y sus gobiernos querían crear un Ejército profesional y democrático, que obedeciera al poder civil. Sin embargo, esta reforma fue recibida con hostilidad por parte del Ejército (Fusi y Palafox, 1997). La reforma agraria pretendía expropiar los latifundios y repartir la tierra entre los campesinos. Técnicamente esta reforma fue muy compleja debido a la estructura agraria existente. Además, debido a cuestiones ideológicas, la reforma se centró en temas como la expropiación de tierras a la nobleza sin indemnización y se olvidó de los asuntos necesarios para modernizar el sector. Asimismo, la aplicación de dicha reforma se encontró con dificultades adicionales, como, según Fusi y Palafox (1997), la complejidad burocrática y las limitaciones presupuestarias del gobierno. Respecto a la reforma religiosa, los gobiernos republicanos intentaron limitar la influencia de la Iglesia, secularizar la vida social y promover una educación liberal y laica (Fusi y Palafox, 1997). Pero hubo medidas, como la disolución de los jesuitas o la prohibición de enseñanza a las órdenes religiosas, que provocaron un enfrentamiento entre la opinión católica y el nuevo régimen. Finalmente, la reforma territorial pretendía rectificar el centralismo estatal concediendo autonomía primero a Cataluña y eventualmente al País Vasco y tal vez a Galicia y a otras regiones (Fusi y Palafox, 1997). Aun así, la República fue extremadamente cautelosa con esta cuestión.

La acogida del nuevo régimen entre los círculos económicos y empresariales fue cautelosa, prudente, aunque en algunos casos se recibió incluso con entusiasmo. Sin embargo, a lo largo del primer bienio republicano los propietarios, empresarios y patronos comenzaron a intranquilizarse. Para empezar, la II República coincidió con la depresión de los años 30. Cabrera y del Rey (2002) destacan que, para pesar de los empresarios, los ministerios de Hacienda y de Trabajo fueron ocupados por socialistas, Indalecio Prieto y Largo Caballero, respectivamente. Este último creó los Jurados Mixtos, organismos de negociación de bases de trabajo, y de prevención y resolución de conflictos. La mayor parte de las organizaciones patronales, como la Confederación Gremial, la Confederación Patronal, Estudios Sociales y Económicos, Unión Económica y la Confederación Española Agrícola los consideraron como una injerencia del Estado y una grave pérdida de libertad para la iniciativa privada, y protestaron contra su creación. También en la agricultura propietarios y empresarios se vieron amenazados por las reformas del gobierno. En 1931, la Federación Nacional de Industrias, apoyado por otras organizaciones, promovió la creación de la Unión Nacional Económica, una entidad que ponía de manifiesto la preocupación del empresariado español por la política socializante del gobierno republicano (García Femenía, 2002). Sin embargo, la Unión Nacional Económica tuvo problemas para construir un pensamiento orgánico para todo el empresariado. Para Cabrera y del Rey (2002), en los años 30 se produjo un movimiento reorganizado de las organizaciones empresariales, grandes y pequeñas, agrarias e industriales, que tuvieron su origen último en la sensación de haber perdido los contactos y la capacidad de presión sobre quienes tomaban las decisiones.

Las reformas planteadas por los gobiernos de Azaña desataron la reacción de la opinión católica y la erosión del orden público. Finalmente, Azaña dimitió como presidente, y tras las elecciones del 19 de noviembre de 1933 la derecha se hizo cargo del gobierno, a través de la CEDA (Confederación Española de Derechas Autónomas), el partido católico, dirigido por José María Gil. Robles (Fusi y Palafox, 1997). Las intenciones de la CEDA eran no sólo revisar la legislación y las reformas del periodo anterior, sino dirigir el país hacia un tipo de Estado conservador y católico. La ofensiva antirrepublicana de la derecha provocó la radicalización de la izquierda, que culminó con la revolución de octubre de 1934. Esta revolución fracasó, pero dañó seriamente la legitimidad de la II República. En enero de 1936 la izquierda se organizó y formó el Frente Popular, una amplia coalición que agrupaba a todos los partidos de izquierdas con la intención de derrotar a la CEDA en las elecciones de febrero. Y así fue. La izquierda volvió de nuevo al poder. Pero se había puesto de manifiesto la polarización del país, lo que, para Fusi y Palafox (1997), hacía difícil reconducir y estabilizar el proceso político. El juego de suma cero del que participaban los partidos político hizo que éstos no cuajaran como sistema y, según Cabrera y del Rey (2002), esto contribuyó a deslegitimar la República como marco apropiado para un funcionamiento democrático.

Finalmente, la conspiración de los militares de la derecha, coordinada por el general Mola junto a los generales Franco, Sanjurjo y Queipo de LLano, acabó estallando el 18 de julio de 1936, provocando una larga guerra civil que duró hasta el 1 de abril de 1939. Para Fusi y Palafox (1997), la discordia interna de la clase media y, en general, de la burguesía española, profundamente dividida por razones religiosas y sociales, fue el origen último de la guerra. La II República había sido un esfuerzo serio para modernizar el país desde una perspectiva democrática. Pero la victoria de los sublevados en la guerra civil desembocó en la Dictadura del general Franco (1894-1975), un militar conservador y católico que, siguiendo a Fusi y Palafox (1997), estaba obsesionado por el comunismo, y creía que el liberalismo y los partidos eran la causa de los males de España.

Evolución económica

Con la proclamación de la República, los grupos económicos pierden, al cambiar los dirigentes políticos, su influencia sobre las decisiones públicas. Este hecho, junto a las expectativas de distribución de la renta y la riqueza entre diferentes sectores de la sociedad, provocó desconfianza e intranquilidad sobre los agentes empresariales y, por consiguiente, afectó a variables macroeconómicas como inversión y empleo (Fusi y Palafox, 1997). La incertidumbre dominante y la escasa confianza de los grupos económicos hacia los gobiernos republicanos llevaron al país a una coyuntura de expectativas empresariales desfavorables para la inversión. Además, la coincidencia temporal con la crisis internacional de los años 30 hace pensar que ésta repercutió sobre la economía española. Aunque sobre este tema existen diferentes opiniones. Para García y Tortella (1994), la crisis industrial que vivió el país a raíz de la crisis internacional afectó al sector bancario, en especial a

los bancos industriales o mixtos (comercial y de negocios al mismo tiempo), que tenían grandes inversiones en el sector manufacturero.

Sin embargo, para Fusi y Palafox (1997), las repercusiones en la economía española de la Gran Depresión no fueron determinantes. Su afirmación se basa en dos factores. Primero, la depreciación de la peseta, que aisló en gran medida a la economía española de la deflación internacional, mejorando la competitividad de sus exportaciones. Y segundo, la escasa apertura de la economía española, que estaba muy protegida mediante aranceles. La evolución económica fue pues, siguiendo a Fusi y Palafox (1997), resultado fundamentalmente de factores internos. Uno de los factores internos que destacan Fusi y Palafox (1997) es el aumento de los salarios, desde 1931, sin vinculación alguna a las ganancias en productividad, lo que tuvo como consecuencia la pérdida de los bajos salarios como elemento básico de la rentabilidad empresarial en aquellas fechas. Este hecho, junto al deterioro de la confianza empresarial mencionado anteriormente, resultó en el rápido deterioro de la situación económica.

También los problemas de la reforma agraria repercutieron en la evolución de la economía española (Fusi y Palafox, 1997). Primero, la aprobación y aplicación de la reforma fue lenta, debido al bloqueo de la minoría agraria con representación en el Congreso. Segundo, el gobierno infravaloró las tensiones existentes entre ámbitos y sectores de la agricultura, que hicieron de esta reforma un intento poco eficaz. Y por último, el elevado coste de la reforma desentonaba con el objetivo del Gobierno de equilibrar el presupuesto. Esta política económica de equilibrio presupuestario fijó su actuación en torno a tres ejes. El primero de ellos fue la contención de la inversión en obras públicas y del gasto corriente. En segundo lugar, se intentó una pequeña reforma fiscal con el objetivo de aumentar los ingresos. Y por último, dirigir los escasos recursos disponibles hacia la reforma militar y la enseñanza, así como a la defensa de un precio rentable para los cultivadores trigueros (Fusi y Palafox, 1997).

Esta política contractiva del gasto público es uno de los factores internos mencionados por Fusi y Palafox (1997) como influyente en el deterioro de la situación económica española. Sus consecuencias fueron muy negativas para los sectores de bienes de inversión, que habían sido los más beneficiados por la política desarrollada durante la Dictadura de Primo de Rivera. Por el contrario, el sector de bienes de consumo vivió una etapa de estabilidad gracias a los aumentos en los salarios, que se tradujeron en un aumento de la demanda por parte de los trabajadores. Aun así, los cambios en la distribución de la renta, en contra de los empresarios, junto a la conflictividad social, provocaron un rápido deterioro de la situación política, sobre todo a partir de la llegada del Frente Popular al gobierno en febrero de 1936.

El saldo de la gestión económica de la II República fue en grandes líneas negativo. Velarde (2003) apunta tres errores fundamentales. El primero fue una reforma agraria necesaria pero que, sin embargo, no alcanzó los objetivos perseguidos porque de la propuesta formulada por Flores de Lemus, Pascual Carrión y Sánchez Román no se aplicó uno de sus ejes principales, la creación

de un banco de crédito agrario por la presión de la banca. En segundo lugar las importaciones de trigo argentino destinadas a asegurar el suministro de pan a precios reducidos provocaron el hundimiento de los precios y la ruina del campo, ruina que repercutió en la actividad industrial y de servicios, además de incrementar el endeudamiento público por el gasto de contratación de parados por los municipios. El tercer error fue, para Velarde (2003), el mantenimiento del tipo de cambio de la peseta, que impidió cualquier mejora de las exportaciones repercutiendo en la caída de la actividad y el aumento del paro.

La República inició la Guerra Civil con una mejor situación económica, ya que permanecieron fieles a la República las zonas más industrializadas y más ricas económicamente, esto es, País Vasco, Cataluña y Valencia. Sin embargo, ello no iba a durar mucho tiempo. Además tenía Madrid, donde estaban las sedes de los bancos y empresas más importantes, y de las instituciones económicas centrales, como el Banco de España con sus reservas de oro. Como elementos en contra, la República tuvo que enfrentarse a problemas de abastecimiento y escasez de alimentos, al decantarse las regiones agrícolas a favor de los sublevados (Cabrera y del Rey, 2002). Aunque el principal problema de la República, que condicionó la evolución de su economía, fue, en opinión de Fusi y Palafox (1997), la coexistencia de proyectos políticos diferentes entre los defensores de la República, al igual que la heterogeneidad de las instituciones republicanas, como las de Cataluña y País Vasco, y los Consejos Regionales de Asturias, Santander y Aragón, cada uno con una estrategia propia, lo que hizo imposible la coordinación necesaria. Frente a los republicanos, los sublevados se encontraron inicialmente con unos recursos limitados, ya que las zonas más ricas, como hemos mencionado anteriormente, se encontraban en la zona republicana. Sin embargo, esto no tuvo graves consecuencias a la hora de gestionar con prácticas autoritarias una economía de guerra (Fusi y Palafox, 1997). Además, contaron con el apoyo de importantes grupos económicos de la España interior, al igual que con la decisiva ayuda de Italia y Alemania.

La guerra provocó dificultades desde el punto de vista económico. Para empezar, el mercado dejó de funcionar de manera integrada, y muchas empresas perdieron el contacto con sus zonas de suministro o con sus mercados, con sus deudores o sus acreedores (Cabrera y del Rey, 2002). Además, en el terreno monetario y financiero surgieron problemas importantes. En primer lugar, desde el inicio del conflicto las expectativas de los inversores empeoraron vertiginosamente. Una consecuencia inmediata de la sublevación fue la retirada masiva de dinero de las cuentas bancarias (Fusi y Palafox, 1997). En segundo lugar, muchas de las operaciones comerciales pendientes entre ambas zonas no pudieron realizarse y, además, las entidades bancarias con sucursales en todo el país dejaron de funcionar normalmente. En tercer lugar, la debilidad de la peseta y el aumento del déficit de la balanza comercial empeoraron a medida que la guerra civil iba siendo un hecho (Fusi y Palafox, 1997). Por último, España quedó dividida en dos áreas monetarias independientes a partir del otoño de 1936, cuando los sublevados dejaron de aceptar como válidos los billetes puestos en circulación con posterioridad al 18 de julio y el Banco de España del Nuevo Estado, desde marzo de 1937, comenzó a hacer emisiones propias (Fusi y Palafox, 1997). Además, ambas

zonas recurrían a apelaciones al Tesoro para conseguir más dinero, lo que aumentó la cantidad de dinero en circulación y contribuyó al alza de los precios.

La financiación de la guerra por ambos bandos se hizo de manera diferente. El gobierno republicano se vio obligado a utilizar las reservas de oro, plata y divisas del Banco de España como medio de pago en el extranjero, ya que era el único aceptado en el extranjero. Además, a finales de octubre de 1936 se tomó la decisión de trasladar dichas reservas a Moscú, una medida polémica que, para Fusi y Palafox (1997), a cambio de hipotéticas ventajas dejó a la República en manos de su principal aliado. Un año y medio más tarde, en septiembre de 1938, el oro se había acabado. Todas esas reservas se habían ido en la adquisición de divisas y el pago de deudas acumuladas por la República para poder continuar con la guerra (Cabrera y del Rey, 2002). Los recursos financieros del ejército nacional tuvieron gran parte de su origen en la ayuda de la Italia fascista y la Alemania nazi, con quienes establecieron una serie de procedimientos de crédito. En opinión de Fusi y Palafox (1997), estos créditos tuvieron mucho que ver con la victoria final de Franco, ya que mientras los republicanos debían pagar sus compras en efectivo, los nacionales gozaron de la posibilidad del pago aplazado.

La Dictadura de Franco: de la autarquía al fin de la industrialización (1939-1975)

Evolución política

El nuevo Estado surgido tras la Guerra Civil fue fundamentalmente una dictadura personal. El régimen de Franco contó con una nueva clase política alrededor de su figura, esto es, franquista, que provenía del Ejército, la Falange y la Iglesia. Algunos miembros de esta nueva clase política, que acabaron formando una elite bastante cerrada, se introdujeron en el mundo de los negocios, sobre todo en los surgidos después de la guerra, aprovechando sus posiciones de poder (Cabrera y del Rey, 2002). El nuevo régimen se definió en cuanto a su política exterior por su amistad y cooperación con la Alemania nazi y la Italia fascista. Todos los partidos políticos y sindicatos fueron prohibidos y se suprimieron todas las libertades democráticas. El régimen se basó en un partido único, el Movimiento, cuyo brazo principal fue la Falange, subordinada a Franco. La Falange controlaba la prensa y la propaganda, así como la Organización Sindical, la gigantesca maquinaria corporativa creada en 1940 sobre la base de sindicatos "verticales", organismos de integración de empresarios y trabajadores bajo control del Estado (Fusi y Palafox, 1997). Pero, al contrario que los sindicatos obreros, algunas organizaciones empresariales, como el Fomento del Trabajo Nacional, y las Cámaras de Comercio, aunque hibernadas, pudieron subsistir. La posibilidad de crear servicios unos años más tarde dentro del sindicato permitió a los empresarios organizarse de manera autónoma. Para Cabrera y del Rey (2002), el empresariado tuvo, por tanto, mayor facilidad para imponer sus intereses.

En cuanto a la política económica del régimen, la autarquía fue su principal meta. Para ello creó en 1941 el Instituto Nacional de Industria (INI), con la intención de promover la industrialización del país. Con este propósito, el INI

creó un fuerte sector público mediante la estatalización de numerosos sectores, como los ferrocarriles (RENFE, 1941), la minería, el suministro de gasolina (CAMPESA), las comunicaciones telefónicas (1945), y el transporte aéreo (Iberia, 1940), y dio un gran impulso a las obras públicas, como saltos de agua, embalses y centrales eléctricas (Fusi y Palafox, 1997). La política social quedó condicionada a las ideas de la Falange y los principios cristianos de la Iglesia. Empresarios y trabajadores quedaron integrados en sindicatos verticales y se garantizó la estabilidad en el empleo a cambio de prohibir huelgas, sindicatos libres y negociación colectiva (Fusi y Palafox, 1997). En el orden cultural, el franquismo supuso el final del excepcional momento cultural que España había vivido en los últimos años, y también significó la represión de las culturas particulares de Cataluña, País Vasco y Galicia. Por el contrario, la cultura católica adquirió un papel dominante (Fusi y Palafox, 1997). La censura impregnó la prensa, el cine, la radio y el teatro, y la educación quedó en manos de la Iglesia.

Los resultados de las políticas de Franco fueron muy negativos. Fusi y Palafox (1997) los resumen en los siguientes puntos: la agricultura no acababa de despegar, las inversiones para la industrialización del país resultaban muy costosas e ineficientes, había carencia de bienes de equipo y de tecnología, los servicios sociales eran escasos y malos, el suministro eléctrico era irregular e insuficiente, las tasas de escolarización eran bajas, las dietas alimenticias y el nivel de consumo eran deficientes, y había escasez de vivienda. Pero, para Fusi y Palafox (1997), la estabilidad del régimen dependía menos del mayor o menor éxito de sus políticas sectoriales que de la evolución de las circunstancias internacionales. Los cambios que en la situación internacional se produjeron desde 1944-1945 con la derrota de los países fascistas en la II Guerra Mundial supusieron en cambio una gravísima amenaza al régimen español. El nuevo orden internacional aisló a la Dictadura de Franco.

La respuesta de Franco ante tal aislamiento internacional consistió, en palabras de Fusi y Palafox (1997), en ciertos “cambios cosméticos” que pretendían dar una imagen aceptable del régimen de cara al exterior. Y tuvo éxito. En 1955, la ONU admitía a España como miembro de pleno derecho. Entre estos “cambios cosméticos” se encontraba la definición del régimen, que pasó a denominarse Reino, al promulgarse en 1947 la ley de Sucesión. Pero desde el franquismo se pensaba en una monarquía nueva, y no en un régimen democrático (Fusi y Palafox, 1997). Esta ley confería a Franco el poder para nombrar a su sucesor a título de Rey o de Regente. Asimismo, se introdujeron ciertos mecanismos de mercado que permitieron cierta flexibilidad económica desde 1951. Pero, a pesar de todos estos cambios, a finales de los cincuenta el régimen de Franco se enfrentaba a una grave crisis económica y social. Según Fusi y Palafox (1997), los desórdenes callejeros iniciados por los estudiantes de Madrid, junto con los problemas económicos, tales como inflación descontrolada, huelgas, importante déficit exterior y disminución de reservas de divisas, ponían de manifiesto el fracaso del franquismo. La necesidad de cambios, sobre todo en materia económica, se hizo evidente.

Ya casi en la década de los 60 España continuaba siendo un país atrasado. Por ello, el régimen de Franco adoptó el Plan Nacional de Estabilidad en 1959.

Tras él, y desde 1961 hasta 1973, se adoptaron sucesivos Planes de Desarrollo, que convirtieron a España en un país industrial y urbano. Fue también una época de grandes migraciones, tanto interiores como exteriores, cambiando la estructura demográfica del país (Fusi y Palafox, 1997). Estos cambios transformaron el perfil sociológico del empresariado español (Cabrera y del Rey, 2002). Para empezar, se produjo una gran disminución de propietarios y labradores agrícolas. Asimismo, los empresarios tradicionales en la industria y los servicios cedieron terreno a los gerentes y directores. Y por último, una minoría de hombres de negocios del mundo de las finanzas y la gran industria adquirieron gran importancia económica; los terratenientes perdieron todo el peso que habían tenido en el pasado, y esta “oligarquía financiera e industrial” se hizo con la hegemonía dentro del poder económico español. Pero la apertura del mercado español, según Cabrera y del Rey (2002), no fue recibida con el mismo entusiasmo por todos los intereses económicos. Aquellos sectores que eran conscientes del agotamiento del modelo autárquico, como las Cámaras de Comercio, venían reclamando desde hacía tiempo medidas liberalizadoras. Por el contrario, los empresarios industriales y los propietarios agrarios acostumbrados a vivir bajo la protección del Estado, lograron incluso ralentizar el proceso de apertura y desregulación de la economía nacional.

La parcial liberalización de la economía tuvo, además, un desarrollo paralelo en el cambio en las relaciones laborales (Cabrera y del Rey, 2002). En 1958 se promulgó la Ley de Convenios Colectivos, que supuso una tímida liberalización del sistema de relaciones laborales. La Dictadura no previó el aumento de la conflictividad laboral provocado por dicha liberalización, como fue el aumento de las huelgas y el surgimiento de un sindicalismo ilegal. A lo largo de la década de los sesenta esta conflictividad laboral se centró principalmente en las áreas más industrializadas. Las empresas optaban por respuestas cada vez más duras, como el cierre patronal, los despidos generalizados, las represalias indiscriminadas o la confección de listas negras para aislar, mediante la negación del empleo, a los cabecillas de las movilizaciones (Cabrera y del Rey, 2002). Además de la fuerte conflictividad social, el desarrollo de los años sesenta tuvo otros costes sociales (Fusi y Palafox, 1997). Para empezar, se agudizaron los desequilibrios regionales del país. Las migraciones del campo a las ciudades despoblaron regiones enteras, cuya población fue a concentrarse en las ciudades. Éstas crecieron desordenadamente y de forma no planificada. Además, más de dos millones de españoles tuvieron que emigrar a Alemania, Francia, Bélgica y otros países europeos. Asimismo, fueron las clases medias y populares las que financiaron este desarrollo, ya que el sistema fiscal franquista se basaba en impuestos indirectos, lo que lo hacía tremendamente regresivo.

En los años del desarrollismo, los grupos empresariales reiteraron su apoyo al régimen franquista, conscientes de las ventajas que la Dictadura todavía podía reportarles. La forma de ejercer influencia sobre la política del régimen por parte de los intereses económicos iba desde la participación directa en la política por parte de algunos empresarios, hasta la cercanía a los centros de poder donde se tomaban las decisiones públicas. En cualquier caso, según Cabrera y del Rey (2002), lo que sí puede afirmarse es que en los años del

desarrollismo los empresarios ganaron peso político. Sin embargo, el empresariado no actuó mediante grupos de presión. No llegó a haber en esa época una mínima integración de los diferentes intereses (Cabrera y del Rey, 2002). La dictadura limitó desde un primer momento la articulación corporativa de la sociedad civil. Las pocas organizaciones empresariales autónomas que existían no tenían libertad de acción, lo que limitaba su capacidad de resistencia frente a las decisiones arbitrarias y el intervencionismo de la clase política (Cabrera y del Rey, 2002). Por ello, los grandes empresarios recurrían más a sus contactos personales en los centros de poder que a presionar mediante grupos de intereses.

A lo largo de esta nueva etapa se crearon una serie de instituciones públicas de provisión de servicios (Fusi y Palafox, 1997). Una de las más importantes, si no la más importante, fue la Seguridad Social. En 1963 se aprobó la ley de Bases, que eliminó el ánimo de lucro en la gestión de la salud, las prestaciones de invalidez, pensiones de jubilación y la prestación de desempleo, que pasaron a ser mecanismos de la política de distribución de rentas y de solidaridad social (Fusi y Palafox, 1997). La proporción de la población cubierta por la cobertura sanitaria fue aumentando progresivamente. Otra importante reforma de esta etapa fue ley General de Educación de 1970, con la que, según Fusi y Palafox (1997), se intentó superar la escasa atención prestada hasta entonces en España a la cualificación educativa de la población.

Franco proclamó en 1967 a don Juan Carlos de Borbón, hijo de Don Juan, como su sucesor a título de Rey, dejando bien claro ante las Cortes que esta era una nueva instauración de la Monarquía, y no la restauración de la Monarquía anterior a 1931. Sin embargo, los planes continuistas de Franco resultaron fallidos. El propio príncipe Juan Carlos sería un factor determinante en el restablecimiento de la democracia a la muerte de Franco en noviembre de 1975 (Fusi y Palafox, 1997). La creciente contradicción entre una sociedad cada vez más industrial, urbana y moderna chocaba con un régimen autoritario y no democrático. Esta contradicción se manifestó en los conflictos de los años sesenta y setenta. Tanto estudiantes e intelectuales como trabajadores reclamaban libertades y derechos democráticos. El problema regional reapareció en Cataluña y el País Vasco, con el terrorismo de ETA, y sucesivamente en otras regiones. Incluso la Iglesia, finalmente, fue separándose progresivamente del régimen de Franco (Fusi y Palafox, 1997). De igual forma, la cultura liberal iba imponiéndose poco a poco a la cultura establecida por el régimen. Franco murió el 20 de noviembre de 1975, dejando al régimen, según Fusi y Palafox (1997) en el dilema de decidir entre la reforma o la ruptura definitiva. Ese iba a ser el gran problema que Don Juan Carlos de Borbón tendría que resolver de inmediato.

Evolución económica

Al finalizar la Guerra Civil, en abril de 1939, la economía se encontraba seriamente dañada. En primer lugar, tanto la producción agraria como la

industrial se encontraban en niveles muy inferiores a los del inicio de la guerra. Según Fuentes Quintana (1998), “la economía del país quedó arruinada por la guerra civil, hasta el punto que el PIB de 1935 no se alcanzó otra vez hasta 1953”. Además, España ya no poseía reservas de oro y divisas y el sistema monetario era un caos. Aunque, según Fusi y Palafox (1997), lo que más daño provocó a la economía fue la pérdida de capital humano, provocada tanto por el número de fallecidos como por el de exiliados y represaliados. En cuanto a la destrucción de capital físico, los transportes y las comunicaciones fueron los dos sectores más afectados. También los edificios, cuya reconstrucción desvió capital de otras inversiones en el sector secundario y de la renta disponible de las familias, lo que afectó negativamente a la demanda de bienes de consumo. No obstante, para Fusi y Palafox (1997) la guerra no fue el principal factor en el estancamiento de los años cuarenta, sino que la principal causa se encuentra en la actuación económica de Franco. El proceso de crecimiento económico quedó bloqueado por la política autárquica del régimen, que aisló España de la etapa de crecimiento económico generalizada en Europa.

La política autárquica del franquismo se cimentó sobre dos ejes básicos. Por un lado, un estrecho control del comercio exterior con la intención de reducir al mínimo las importaciones. Y, por otro lado, una activa política industrial para conseguir que España fuera una potencia económica y militar (Fusi y Palafox, 1997). Respecto al control del comercio exterior, uno de los elementos utilizados fue el Instituto Español de Moneda Extranjera (IEME), creado en agosto de 1939, y que asumió todas las competencias en materia de pagos exteriores. Este organismo controlaba tanto la cantidad de divisas como el tipo de cambio de la peseta, que dejaron de ser instrumentos de política monetaria para pasar a regular el comercio exterior (Fusi y Palafox, 1997). También el Ministerio de Industria y Comercio desempeñó un papel importante en el objetivo de control del comercio exterior, cuyo papel consistió en crear un régimen de licencias administrativas que dificultara las importaciones, y en una serie de incentivos para las exportaciones. Sin embargo, la sobrevaloración de la peseta y la desaparición de la ayuda alemana e italiana tras la II Guerra Mundial, provocó escasez de divisas y desequilibrios exteriores. Además, las necesidades adicionales a la importación de alimentos, materias primas y bienes de equipo, mientras la evolución de las exportaciones era incapaz de financiarlas (Fusi y Palafox, 1997), hicieron que el objetivo de alcanzar la autosuficiencia frente al exterior fuera un fracaso. La situación de aislamiento económico del régimen quedó desbloqueada en septiembre de 1953 con la firma de los acuerdos con Estados Unidos.

En cuanto al segundo gran eje de la política autárquica de la Dictadura, el fomento de la industria, Fusi y Palafox (1997) señalan que su objetivo fue asegurar la independencia militar y política del país. Para Franco y quienes compartieron este objetivo, había que hacer un decidido esfuerzo para industrializar el país (Cabrera y del Rey, 2002). Para ello, se protegió a las industrias consideradas de interés nacional, que recibían fuertes inyecciones de dinero público para mantener su funcionamiento. El principal elemento de la política industrial franquista hasta comienzos de los años setenta fue el Instituto Nacional de Industria (INI), creado en 1941. Las industrias consideradas de interés nacional se centraban en una docena de sectores, según Fusi y Palafox

(1997), claramente vinculados a las necesidades militares. Estos sectores eran principalmente metalurgia, minería, energía eléctrica, química, construcción naval, aeronáutica, vehículos y bienes de equipo, principalmente (Martín Aceña y Comín, 1994). El INI, con independencia de los costes, intentó producir el máximo posible y, al margen de que la dotación de factores fuera favorable o no a las actividades a desarrollar, en el mayor número de sectores (Fusi y Palafox, 1997). Aunque en 1942 agrupaba sólo a cuatro empresas, el INI llegó a concentrar a 61 empresas (Marín Aceña y Comín, 1994).

Fue durante los primeros años del INI cuando se crearon las principales empresas nacionales. Para Carreras y Tafunell (1996), los primeros años del franquismo constituyeron la tercera etapa de creación de empresas de gran tamaño en España. En 1941 se constituyó RENFE, mediante la que se nacionalizó la red de ferrocarriles; en 1942 se creó la Empresa Nacional Calvo Sotelo y se integró Iberia en el grupo industrial; al año siguiente, en 1943, se creó ENDESA (Empresa Nacional de Electricidad, S. A.); durante 1946 se fundaron ENHER (Empresa Nacional Hidroeléctrica del Ribagorzana), ENASA (Empresa Nacional de Autocamiones, S. A.); en 1949, se constituyó la Empresa Nacional Siderúrgica, S. A. (ENSIDESA); y, finalmente, en 1950, se creó SEAT, la Sociedad Española de Automóviles de Turismo (Fusi y Palafox, 1997). Sin embargo, para Carreras y Tafunell (1996), estas empresas jamás pudieron alcanzar un tamaño internacional suficiente como para poder competir en el exterior. Además, la política franquista de desarrollo de empresas nacionales en sectores considerados estratégicos generó graves deficiencias en la asignación de recursos. Según Carreras y Tafunell (1996), el mercado no pudo actuar como seleccionador e incentivador del éxito empresarial. A pesar de todo, el INI fue, según Comín (1996), la principal aportación del franquismo al campo de la empresa pública moderna, por tratarse de un holding formado por sociedades anónimas.

La combinación de los dos ejes de la política autárquica, esto es, la política de industrialización forzosa junto a las restricciones al libre funcionamiento del mercado, provocó diversos efectos. En primer lugar, podemos hablar de las tensiones inflacionistas (Fusi y Palafox, 1997). Éstas tuvieron su origen en la incapacidad de la oferta de cubrir toda la demanda, lo que provocaba escasez. Asimismo, la recurrencia por parte del gobierno a la emisión de deuda para financiar sus políticas, contribuyó a estas tensiones inflacionistas. En segundo lugar, hay que mencionar la alteración en la estructura sectorial de la industria (Fusi y Palafox, 1997). Mientras los bienes de consumo perdían peso, los sectores de bienes de equipo experimentaron una evolución mucho más favorable, ganando peso en la estructura industrial del país. Este cambio no se produjo, como en el resto de los países europeos, debido a una mejora en la competitividad en las industrias pesadas, sino que se hizo a costa del consumo y del aumento de la desigualdad en la distribución personal de la renta.

Con la década de los cincuenta llega un cambio, entre otras cosas, en la política económica del régimen. Se abandonó el lenguaje autárquico de la década anterior y empezaron a difundirse intenciones liberalizadores (Fusi y Palafox, 1997). Fue con el Plan Nueva Ordenación Económica de julio de 1959, más conocido como el Plan de Estabilización, cuando se inicia esta lenta

liberalización económica, con la que se inicia una etapa de crecimiento acelerado finalizada en 1974. Uno de los objetivos de la política económica iniciada con el Plan de Estabilización, seguido por sucesivos Planes de Desarrollo, fue acercar España al proceso de integración europea (Fusi y Palafox, 1997). Aunque la demanda final de adhesión no se hizo hasta 1977, tras las primeras elecciones democráticas, ya en junio de 1970 España y la Comunidad Económica Europea (CEE) firmaron un Acuerdo Preferencial por el que se reducían progresivamente las barreras a la libre circulación de mercancías.

Con esta tímida liberalización económica comenzó a haber intercambios con el exterior, se empezó a importar tecnología, los capitales extranjeros se fijaron en España, y los consumidores vieron ampliada su capacidad de compra y sus hábitos de consumo (Cabrera y del Rey, 2002). El Plan de Estabilización trajo consigo la sustitución de técnicas atrasadas por otras más avanzadas, la intensificación del proceso de acumulación de capital, y la reasignación de los dos factores de producción, trabajo y capital, entre los diferentes sectores (Fusi y Palafox, 1997). La estructura del sector secundario se transformó, debido a las ganancias en productividad provocadas por la importación de bienes de equipo y la adquisición directa de tecnología, así como por la aportación del capital extranjero y la mejora en la organización de la producción. Consecuencia directa de las ganancias en productividad fue, según Fusi y Palafox (1997), el aumento de los salarios, lo que, junto a las innovaciones en la financiación de la compra de bienes de consumo duradero, condujo a un aumento en la adquisición de estos bienes. Además, otra consecuencia de la apertura fue que el déficit de la balanza comercial pudo ser compensado gracias a los ingresos por turismo, las remesas de emigrantes y la inversión extranjera (Fusi y Palafox, 1997).

Durante los años sesenta, muchos empresarios españoles supieron beneficiarse de las nuevas oportunidades ofrecidas por el fin de la autarquía (Cabrera y del Rey, 2002). Ese fue el caso de “Galerías Preciados” y de “El Corte Inglés”, con vocación de comerciantes al mayor. También aparecieron empresarios en el sector turístico, como el caso de “Viajes Meliá”, propiciados por la apertura al exterior y los mayores niveles de consumo interiores. En el sector de la alimentación, la entrada de capital y tecnología exterior así como del crecimiento de la demanda generó oportunidades aprovechadas por empresas como “Cuétara”, “Avecrem” y “Avidesa”. Por tanto, como destacan Cabrera y del Rey (2002), en España sí existían buenos empresarios, y que no todos se limitaban a buscar la protección del Estado. La experiencia del desarrollismo dejó claro también que la política autárquica de las dos décadas previas habían sido desastrosas para la economía y los emprendedores.

Sin embargo, la liberalización de la economía no fue bastante para alcanzar una competitividad suficiente, hecho que quedó patente en la devaluación de la peseta en noviembre de 1967. Las limitaciones del proceso de industrialización estaban directamente relacionadas con la elevada tasa de inflación, muy superior a la de los países más avanzados. Fusi y Palafox (1997) resumen en tres las causas de esta presión inflacionista. En primer lugar, y a pesar de los aumentos de la productividad en el sector agrario, los precios no dejaban de

aumentar en este sector. En segundo lugar, el apoyo legal del gobierno al sector servicios lo convertía en un sector muy rígido. Y en tercer lugar, la política monetaria expansiva y la política presupuestaria llevada a cabo por el régimen contribuyeron notablemente a las tensiones inflacionistas. Además de la inflación, otra de las limitaciones del proceso de industrialización en su etapa final fue la escasa capacidad para crear empleo, a pesar incluso de la emigración. Fusi y Palafox (1997) destacan dos causas. La primera de ellas está relacionada con la mejora tecnológica que se produjo en la industria durante aquellos años, con lo que, al aumentar la intensidad del capital respecto del factor trabajo, el proceso de industrialización resultaba ser ahorrador en mano de obra. Y la segunda causa se sitúa en el sector agrario, en el que se produjo una fortísima reducción de empleo, de forma mucho más brusca y menos gradual que en las economías industrializadas.

Otro factor que contribuyó a la escasa competitividad de la economía española se encuentra, en la especialización sectorial de la industria española. A pesar de la transformación de la estructura comercial producida durante estos años, a comienzos de los años setenta la especialización española se asentaba todavía sobre actividades intensivas en recursos naturales y en mano de obra, mientras que en aquellas otras intensivas en economías de escala o en innovación de producto manifestaba una acusada desespecialización (Alonso, 1993). Según Fusi y Palafox (1997), los empresarios españoles eran menos proclives a asumir riesgos que el factor empresarial de los países más industrializados, por lo que concentraban sus actividades en sectores con bajo contenido tecnológico. Como consecuencia directa, la productividad global del sector secundario español creció limitadamente a medida que lo hacía la renta, siendo incapaz de aumentar con rapidez su penetración en los mercados exteriores. Sin embargo, añaden Fusi y Palafox (1997), los factores económicos, sociales y políticos influyeron en la calidad del factor empresarial, y contribuyen así a explicar las limitaciones del proceso español de industrialización. Sánchez (1998) ha calculado que un porcentaje muy importante de las empresas de mayor facturación que operan en España constituyen centros de producción total o parcialmente controlados desde el exterior, por ejemplo la importante industria del automóvil, definiendo un esquema de separación de la propiedad y gestión particular, probablemente afín con el contexto de globalización económico pero diferente al vigente en la mayoría de países europeos homologables con España en otros parámetros.

Para Fusi y Palafox (1997), también influyó en el comportamiento empresarial el escaso grado de liberalización del sistema financiero hasta los años ochenta. Efectivamente, no puede hablarse de la puesta en práctica de una política monetaria moderna ni de la existencia de un sistema financiero en donde la competencia desempeñara un papel relevante hasta 1973-1974 (Fusi y Palafox, 1997). Hasta entonces, los tipos de interés se mantuvieron a un tipo artificialmente bajo, mediante regulaciones administrativas, y se obligaba a los bancos y cajas de ahorro, mediante la ley de Bases del Crédito y de la Banca de 1962, a invertir parte de sus recursos en determinados valores fijados discrecionalmente por las autoridades económicas. Puede decirse que sólo cuando la entrada en la CEE exigió la armonización del sistema crediticio español con el de otros países europeos, éste fue finalmente liberalizado.

La transición democrática y la integración en la Unión Europea (1975-1996)

Evolución política

Después de la muerte de Franco, el 20 de noviembre de 1975, don Juan Carlos de Borbón fue proclamado Rey, y éste, en contra de lo esperado por el dictador, condujo a España hacia un sistema democrático. La primera decisión del Rey fue mantener a Arias Navarro al frente del gobierno, pero éste era un franquista convencido que poco podía hacer por los planes del Rey. Así que, tras dimitir Arias en julio de 1976, don Juan Carlos nombró a Adolfo Suárez como nuevo jefe del gobierno. El nuevo presidente supo conducir el cambio que el país necesitaba de forma gradual y sin incertidumbres (Fusi y Palafox, 1997). Tras la aprobación de la ley de Reforma Política, gobierno y oposición se pusieron a negociar ya a comienzos de 1977 las condiciones para el pleno desarrollo democrático. Suárez anunció una reforma constitucional y la convocatoria de las elecciones el 15 de junio de 1977, en las que ganó al frente de una coalición centrista, la Unión de Centro Democrático (UCD).

Desde los primeros años de la década de los setenta se vivía una creciente espiral conflictiva, cada vez más politizada, en la que tuvieron mucho que ver los altos costes salariales. Las huelgas y cierres patronales afectaban principalmente a sectores como el metal, la minería, la construcción, la química y el textil, así como a las empresas grandes y a las zonas más industrializadas. Pero desde mediados de la década, esta conflictividad comenzó a extenderse a otros sectores como banca, seguros, sanidad, transportes, correos y hostelería, al igual que a otras ciudades y otro tipo de trabajadores, como los denominados “trabajadores de cuello blanco” (Cabrera y del Rey, 2002). Comenzó a extenderse una imagen negativa de la figura del empresario y de la economía de mercado. Según Cabrera y del Rey (2002), en los medios empresariales se vivió esta espiral conflictiva con cierto temor e inquietud, en lo que también la incertidumbre del horizonte político tuvo mucho que ver.

Los problemas políticos a los que tuvieron que enfrentarse el primer gobierno de la democracia fueron de tal envergadura, que los problemas económicos, al igual que en los últimos años de la Dictadura, quedaron en un segundo plano. Por ello, según Cabrera y del Rey (2002), en estos años las relaciones entre empresarios y gobierno no fueron fáciles. Fue tras ganar las elecciones de junio de 1977 cuando Adolfo Suárez nombró como ministro de Economía a Enrique Fuentes Quintana, quien se encargó de las inaplazables decisiones económicas. Como medida inmediata, Fuentes Quintana devaluó la peseta, y anunció un plan económico de urgencia mediante una política de rentas y una política monetaria restrictiva para tratar de contener la inflación (Cabrera y del Rey, 2002). Las medidas propuestas no fueron bien acogidas por los medios sindicales y empresariales, quienes en ese momento estaban más pendientes de sus procesos de reorganización. Por tanto, para Cabrera y del Rey (2002), fue gracias al compromiso político que las reformas necesarias pudieran llevarse a cabo. Este compromiso político quedó plasmado en los Pactos de la Moncloa, firmados el 8 de octubre de 1977 por los partidos políticos. Se logró

así disminuir la inflación y recuperar tímidamente los beneficios empresariales, aunque lo principal de estos Pactos fue, según Cabrera y del Rey (2002), la creación de un clima político favorable para la discusión y el consenso sobre la nueva Constitución.

La Constitución fue elaborada por una ponencia del Congreso formada por representantes de los diferentes partidos políticos. En ella se encontraban José Pedro Pérez-Llorca, Gabriel Cisneros y Miguel Herrero de Miñón, de la Unión de Centro Democrático (UCD); Gregorio Peces-Barba, del Partido Socialista Obrero Español (PSOE); Manuel Fraga Iribarne, de Alianza Popular (AP); Jordi Solé Tura, del Partido Comunista (PCE); y Miguel Roca Junyent, nacionalista catalán. La Constitución fue finalmente aprobada en referéndum el 6 de diciembre de 1978, y en ella se definía a España como un “Estado social y democrático de Derecho”, cuya forma política era la Monarquía parlamentaria (Fusi y Palafox, 1997). En ella se reconocen a sindicatos y partidos; se garantizaban todas las libertades democráticas, así como la libertad de empresa y la economía de mercado; España pasó a ser un estado aconfesional; se proclamó la libertad de enseñanza; y se reconocía y garantizaba el derecho a la autonomía de “nacionalidades” y regiones (Fusi y Palafox, 1997). En marzo de 1979 se celebraron nuevas elecciones, tras la aprobación de la Constitución, en las que Suárez volvió a ganar. La transición democrática quedaba así completada.

Aunque, según Cabrera y del Rey (2002), los empresarios fueron sólo meros espectadores al inicio de la transición democrática, muchos de ellos, al ver amenazados sus intereses, optaron por movilizarse y organizarse con la intención de dialogar y llegar a pactos sociales con los gobiernos y las fuerzas sindicales. Así, en junio de 1977 se fundó la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), que no sólo iba a actuar como una organización de empleadores, defendiendo a los empresarios como patronos, sino que también iba a desempeñar el papel de organización económica, defendiendo los intereses de los empresarios como productores (García Femenía, 2002). Los objetivos de la CEOE fueron claros desde el principio: lograr la unidad empresarial; conseguir el reconocimiento público y explícito de la economía de libre mercado; tratar de lidiar con la crisis económica controlando la inflación y flexibilizando el mercado laboral; rehabilitar la imagen pública del empresario en España y alcanzar reconocimiento, tanto a nivel nacional como internacional, y ofrecer a los asociados servicios que hicieran de la organización algo útil y no meramente decorativo (Cabrera y Rey, 1996).

La CEOE convive con otras organizaciones como el Círculo de Empresarios, el Instituto de Estudios Económicos, la Asociación para el Progreso en la Dirección (APD) o el Instituto de Empresa Familiar, organizaciones con declarados objetivos como grupos de presión o lobbies para mejorar las condiciones fiscales y administrativas para las empresas o defender la libre empresa, ajenas al proceso de diálogo social que protagoniza la CEOE junto a las principales organizaciones sindicales como organización patronal.

Tratándose éste de un trabajo centrado sobre el factor empresarial, resulta oportuno realizar un breve paréntesis en este análisis para recordar cual ha sido

la trayectoria de las iniciativas asociativas empresariales en España siguiendo el trabajo de García Femenía (2002). Es importante atender a este elemento asociativo porque, frente a la consideración del empresario como agente económico individual cuya función objetivo es maximizar el beneficio –enfoque tradicional de la teoría económica-, el sujeto empresarial, considerado como el resultado de algún tipo de alianza de empresarios o productores, está condicionado a lo largo de la historia por una serie de factores como el marco jurídico que se concede en cada momento al asociacionismo, la influencia de los distintos sistemas políticos, las políticas desarrolladas por los poderes públicos en este ámbito y en todos los que tienen incidencia sobre la actividad productiva –proteccionismo, estatismo, política de competencia, política social, fiscalidad, y un largo etcétera -, y su dependencia con la actividad empresarial.

El asociacionismo empresarial surge en nuestro país en la etapa de transición entre el sistema gremial y el sistema de producción capitalista. Desde entonces evoluciona siguiendo las pautas marcadas por la historia española y por las transformaciones estructurales de nuestra economía. García Femenía (2002) reflexiona acerca de las razones que justifican la carencia de estudios rigurosos en nuestro país acerca de los empresarios y sus organizaciones. Así, por ejemplo, la Economía Política articulaba su análisis en torno al sindicato, el Estado y el capital, mientras que el Derecho del Trabajo también les dedicó escasa atención. El olvido por parte de la doctrina iuslaboralista de los estudios sobre el neocorporativismo se debería, principalmente, a la acepción no exenta de cierta carga ideológica de que las organizaciones empresariales desempeñan una acción menor en el sistema de relaciones laborales, e incluso de carácter reactivo frente a su principal protagonista, los trabajadores o los sindicatos.

A partir de estos antecedentes, el análisis del asociacionismo empresarial exige adoptar una perspectiva pluridisciplinar, García Femenía (2002). Por un lado, el marco jurídico en el que se produce el reconocimiento del derecho de asociación, la norma como derecho político, para considerar las principales organizaciones que han existido en nuestro país bajo parámetros capitalistas. Ello conduce también a revisar la tipología de sus relaciones con los otros actores de las relaciones industriales, trabajadores y Estado, y su interrelación en todos los campos. La sociología es la vía más adecuada para estudiar estas organizaciones como tales, analizar sus rasgos y objetivos, en un contexto en el que la interconexión entre el sistema económico y el sistema de relaciones laborales es cada vez mayor. El asociacionismo empresarial surge, como el obrero, con la implantación del sistema de producción capitalista, a partir de la revolución industrial y del auge del liberalismo económico. Es por tanto la desaparición de los gremios feudales en un entorno de profunda transformación económica y social cuando aparecen como tales las organizaciones empresariales, cuyo antecedente son las asociaciones empresariales que, entonces, si bien no pueden ser consideradas herederas de los obsoletos gremios – incompatibles con el sistema de producción capitalista moderno y abolidos en 1834 - sí perciben de los mismos una herencia que condiciona su existencia y forma de ser. El Decreto de Toreno que aprobaron las Cortes de Cádiz en 1813 consagró la libertad de industria en España, aunque más moderadamente que las disposiciones contemporáneas adoptadas en Francia, por ejemplo.

García Femenía (2002), en su trabajo, revisa la historia del derecho de asociación en la España del siglo XIX, el Decreto de Sagasta de 1868, la Constitución de 1876 y la Ley General de Asociaciones de 1887. La Real Compañía de Hilados de Algodón de 1722 es considerada como la primera asociación empresarial – embrión incluso de Fomento del Trabajo Nacional fundado en 1889-, contando con tres rasgos básicos para ser considerada como tal: un interés concreto –la promoción del hilado de algodón frente al monopolio maltés en su aprovisionamiento-; su relación con los poderes públicos –la Junta de Comercio que llegará a desconfiar de su creciente poder económico y de mercado-; y su configuración como elemento de defensa frente a determinados gremios –como los tintoreros y los tejedores de velos-. En Madrid surge otro tipo de movimiento, el Círculo de Madrid, como ejemplo de círculo mercantil e industrial, creado en 1858 con el objetivo de defender los intereses mercantiles, industriales y profesionales de los asociados. Las Cámaras de Comercio se crean en 1886, a partir de la iniciativa de los empresarios pero también, en algunos casos, bajo el intento de los poderes públicos de aprovechar esa iniciativa. El proceso se intensifica hasta la Ley de Bases de 1991. Así surge en 1894 la Liga de Productores en Bilbao, que abarca diferentes sectores y regiones.

La situación da un vuelco considerable cuando aparecen las primeras organizaciones patronales, consagradas a la defensa de sus intereses frente a los trabajadores. Es entonces cuando se crea el Centro Industrial de Vizcaya – existiendo ya la Liga Vizcaína de Productores y la Cámara de Comercio de Bilbao-. Hasta entonces las asociaciones existentes eran “empresariales”, esto es, centradas en la defensa de sus intereses como productores ante los poderes públicos. Son los tiempos de la primera internacional, de la preocupación creciente por la situación de la clase obrera, de la creación en 1883 de la Comisión de Reformas Sociales tras las liberalizaciones auspiciadas por el Gobierno de Sagasta desde 1881. A partir de entonces y durante las primeras décadas del siglo XX el movimiento patronal se caracteriza por los diferentes intentos de unificación llevados a cabo, como la Federación Gremial Española de 1914 –Confederación a partir de 1921 antes de diluirse definitivamente-, o la Confederación Patronal Española de 1914 que es considerada como la primera organización de ámbito estatal. Las organizaciones patronales se consolidan durante el reinado de Alfonso XIII, periodo marcado por la crisis y el auge de la lucha de clases bajo un esquema político de fuerte intervencionismo del Estado en lo económico y lo social como respuesta a ambos factores. Los patronos asumen esta realidad y no la combaten, beneficiándose de una situación de auténtico proteccionismo que en ciertos ámbitos roza el autarquismo y deja a un lado muchos de sus valores librecambistas, orientación que perdurará en determinados sectores de la clase empresarial hasta prácticamente el final del siglo. Y es a partir de este momento cuando comienzan a vislumbrarse de manera más directa los efectos que el asociacionismo empresarial tiene sobre la realidad económica actual. No en vano se ha argumentado con frecuencia que una de las razones del relativamente menor desarrollo de la economía española radica en la menor propensión del factor capital o del factor emprendedor a asumir riesgos, realidad que no se puede disociar de ese pasado de defensa de intereses bajo paradigmas como el fuerte intervencionismo del Estado, la empresa pública, el proteccionismo más atroz e, incluso, la autarquía.

La dictadura de Primo de Rivera de 1923 institucionaliza un esquema corporativista que articula el mundo del trabajo al completo, de claros efectos también hasta el último cuarto de siglo XX, si bien las organizaciones empresariales y las Cámaras de Comercio continúan existiendo. La Constitución de la II República de 1931 consagra la libertad sindical y reconoce el libre derecho de asociación o sindicación, al tiempo que se mantienen vivos ciertos elementos del modelo corporativista de la dictadura anterior. En 1932 se aprobó la Ley de Asociaciones Profesionales, específica para empresarios y obreros, que amplía el esquema jurídico previo en el que se desenvuelven las principales organizaciones empresariales, articuladas desde 1931 a través de la Unión Nacional Económica que aglutinó a todas las existentes como gran organización nacional. La dictadura franquista supone un punto de ruptura en todos los ámbitos, en lo económico en cuanto al régimen general - estado nacional sindicalista -, así como en lo social – Fuero del Trabajo de 1938, unidad, totalidad y jerarquía - , en lo jurídico en cuanto al derecho de asociación, y en todos lo demás. El régimen permitió a los empresarios mantener un complejo entramado organizativo en defensa de sus intereses económicos como productores porque no fue necesaria la representación patronal. Estas organizaciones evolucionaron en las décadas de los cincuenta y sesenta al compás de las transformaciones económicas, generalmente por sectores productivos con intereses marcadamente corporativos.

Así se llega al Plan Nacional de Estabilización que marca el punto de inflexión en la política económica franquista. En 1958 se aprueba la Ley de Convenios Colectivos Sindicales, de efecto descentralizador. A partir de entonces nacen el Círculo de Economía, en 1958, un esfuerzo asociativo destinado a crear opinión de clara tendencia modernizadora y aperturista, la Asociación para el progreso en la Dirección (APD) en 1956, y se convoca la I Asamblea Nacional de la Pequeña y Mediana Empresa en 1963. La Ley General de Asociaciones de 1964, todavía vigente, y otros intentos legislativos como la Ley sindical de 1971 marcan el final del régimen. El Consejo Nacional de Empresarios se convirtió en los últimos años del franquismo en la cúpula de los empresarios hasta la creación de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), aunque como subraya García Femenía (2002), no se haya querido reconocer su vinculación con el nacimiento de la misma. La Ley de Asociación Sindical de 1977 permite la creación de múltiples asociaciones bajo el recién recuperado marco de libertad de asociación que confluyen en una única organización cúpula, la CEOE, en junio de ese año. En ese momento, su naturaleza es preferentemente patronal con el fin de ser la interlocutora de los sindicatos. Entonces se crean otras asociaciones con el fin de apoyar ideológicamente a los empresarios como el Círculo de Empresarios –inicialmente como Asociación para el Estudio y Acción Empresarial en 1976, y como asociación de empresarios y no de empresas-, o la Asociación de Estudios Empresariales también de 1976 que dará lugar al Instituto de Estudios Económicos, ambos más orientados a la defensa de los principios básicos que estructuran una economía de mercado y no a la de los intereses patronales.

En este marco la CEOE se va fraguando impulsada por la labor de personalidades como Carlos Ferrer Salat que impulsa el acercamiento entre las organizaciones existentes a imagen de las organizaciones patronales en Europa.

La CEOE aparece así como una unidad organizativa empresarial, no sólo en el ámbito patronal sino finalmente también en el económico como asociación de productores. El artículo 7 de la Constitución de 1978 reconoce a sindicatos y organizaciones empresariales su papel actual en un estado social y democrático de derecho. García Femenía (2002) realiza en su trabajo un seguimiento del papel desempeñado por la CEOE en diferentes campos, su articulación sectorial y territorial, y su estructura interna y de funcionamiento, así como de la Confederación Española de Pequeñas y Medianas Empresas (CEPYME), integrada en CEOE desde 1980, y otras organizaciones como el Instituto de Empresa Familiar. El asociacionismo empresarial contemporáneo no puede ser analizado sin tener en cuenta su dimensión internacional como el marco europeo por cuanto la CEOE se integra en la Unión de Confederaciones Industriales y de Empleadores de Europa (UNICE), o a través de la relación con las Cámaras de Comercio, Industria y Navegación.

Retomando el relato, el 29 de enero de 1981 dimitió Adolfo Suárez, con el convencimiento de que la democracia estaba estabilizada (Fusi y Palafox, 1997). Sin embargo, el 23 de febrero de 1981 se produjo un intento de golpe militar por parte de un grupo de guardias civiles armados, mandados por el teniente coronel Tejero, que tomó el edificio del Congreso de los Diputados, como parte de un golpe militar contra el sistema. La decisiva actuación del rey Juan Carlos fue decisiva para el fracaso del golpe y la continuación de la normalidad democrática. Muchos fueron los que consideraron el terrorismo de ETA como el detonante del golpe (Fusi y Palafox, 1997) en un contexto en el que el desarrollo del “Estado de las autonomías” recogido por la Constitución iba a ser un difícil y largo camino. Tras el golpe, la labor realizada por Leopoldo Calvo-Sotelo, que asumió la presidencia del Gobierno tras la dimisión de Suárez hasta las nuevas elecciones generales del 28 de octubre de 1982, contribuyó a la pronta recuperación de la normalidad democrática. Con Calvo-Sotelo España entró en la OTAN el 30 de mayo de 1982. Desde entonces, la política exterior española se definió ya en tres ejes esenciales: Comunidad Europea (a la que se había solicitado la admisión en 1977), OTAN y América Latina (Fusi y Palafox, 1997). Finalmente, las elecciones de 28 de octubre de 1982 dieron el triunfo al PSOE, dirigido por Felipe González y Alfonso Guerra, el principal partido de la oposición hasta entonces.

Cuando los socialistas llegaron al gobierno, tuvieron que afrontar la grave situación económica en la que se encontraba España, definida por una alta inflación, déficit público y deuda exterior. Además, los efectos de la segunda crisis energética de 1979 estaban aun presentes en la economía española (Cabrera y del Rey, 2002). El gobierno presidido por González llevó a cabo una dura política de ajuste, que se prolongó hasta 1985, y acometió la “reconversión industrial” de las grandes empresas públicas de los sectores siderometalúrgicos y naval (Fusi y Palafox, 1997). Además, se inició el desmantelamiento y la privatización del INI, el gran holding del franquismo. Algunos empresarios, tras la crisis del 79, estaban convencidos de que sólo las pequeñas y medianas empresas que apostaran por la innovación tecnológica serían capaces de aumentar la productividad y adaptarse a los nuevos mercados. Sin embargo, como señalan Cabrera y del Rey (2002), en público los empresarios seguían atribuyendo la crisis al incremento de los costes,

sobre todo de los laborales, y a la prioridad dada a los asuntos políticos, y achacaban la resistencia a la innovación tecnológica al Gobierno y a los sindicatos.

Otras de las decisiones tomadas por los gobiernos socialistas fueron, en materia de educación, la ley Reforma Universitaria de 1983, por la que se daba autonomía a las universidades, y la ley Orgánica del Derecho a la Educación, que definía una de educación primaria y secundaria pública y única (Fusi y Palafox, 1997). Además, aumentaron los presupuestos del Ministerio de Cultura y se acabó con la prensa del Estado. Aunque los mayores éxitos de la gestión socialista fueron, según Fusi y Palafox (1997), la política exterior y la política de defensa y militar. España firmó finalmente el tratado de integración en la Comunidad Europea el 12 de junio de 1985, haciéndose efectiva su adhesión el 1 de enero de 1986, y el gobierno también logró que se aprobara en referéndum la permanencia en la OTAN. Ambas decisiones definían a España, por fin, como un país occidental y europeo (Fusi y Palafox, 1997). Los socialistas volvieron a ganar las elecciones de 22 de junio de 1986.

En 1985 se inicia además la recuperación económica, que continuó hasta 1991. Este ciclo expansivo de la economía permitió al gobierno socialista extender considerablemente las prestaciones sociales. Ante la recuperación económica, los sindicatos exigieron la expansión del gasto público y mejoras en la redistribución de la riqueza, ya que ellos previamente, en 1983 y 1984, habían pactado con gobierno y empresarios la moderación salarial (Fusi y Palafox, 1997). Los dos sindicatos mayoritarios, UGT y CCOO, convocaron el 18 de diciembre de 1988 una huelga general que paralizó el país. Aunque retrocedieron cinco puntos, los socialistas volvieron a ganar por mayoría absoluta en las elecciones generales de octubre de 1989; en las de marzo de 1993 perdieron la mayoría absoluta pero volvieron a gobernar; y en las elecciones de marzo de 1996, el PSOE perdió, cediendo el poder al Partido Popular (PP), con José María Aznar al frente del gobierno.

Evolución económica

En 1973, la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) toma la decisión de elevar súbitamente los precios del crudo. La crisis generada a raíz de esta decisión provocó, a partir de 1975, una patente desaceleración del PIB que duró diez años. La elevada dependencia energética de España hizo que el alza del precio del petróleo se tradujese en el aumento de los pagos por las cantidades de este producto (Fusi y Palafox, 1997). A su vez, se generaron fuertes tensiones inflacionistas que repercutieron en la competitividad española. La inflación se vio a su vez presionada por las alzas salariales que, sin relación alguna con los aumentos de productividad, intentaban compensar la pérdida de capacidad adquisitiva provocada por la inflación monetaria (Fusi y Palafox, 1997). A pesar de ello, en este contexto destacó el dinamismo de las exportaciones, como consecuencia del intenso proceso de apertura comercial desarrollado desde 1975 así como de las continuas depreciaciones de la peseta. Respecto a este proceso de internacionalización de las empresas españolas, Alonso (1993) mantiene que entre 1975 y 1985 se produjeron cambios significativos en el patrón comercial de la economía española. Aunque

seguía manteniéndose la especialización en sectores intensivos en mano de obra y recursos naturales y el peso de las industrias de innovación de producto sigue siendo bajo, se produjo un aumento de los sectores caracterizados por intensas economías de escala (Alonso, 1993). Estos sectores lograron concentrar entre 1975 y 1985 la mayor cuota exportadora, como fue el caso de ciertos sectores químicos, de la metalurgia de base y el automóvil.

La adaptación a la crisis fue lenta, y las decisiones tomadas por los primeros gobiernos democráticos consistieron en incorporar al sector público empresas en quiebra o en grandes dificultades, con lo que únicamente se consiguió aumentar las pérdidas que ya tenía el sector público (Fusi y Palafox, 1997). Esta práctica no cesó hasta 1983. Fue a raíz de la firma de los Pactos de la Moncloa, el 25 de octubre de 1977, cuando por fin se inició un cambio de política económica para tratar de superar crisis. Los objetivos de los Pactos fueron fundamentalmente dos. El primero de ellos era reducir la inflación, mejorando el deteriorado equilibrio exterior. Las medidas adoptadas para ello fueron diversas: primero, se devaluó fuertemente la peseta; segundo, se diseñaron nuevas políticas de moderación monetaria y de gasto público; tercero, se logró el compromiso de establecer un programa energético para racionalizar el consumo; y cuarto, se acometió la liberalización del sector financiero (Fusi y Palafox, 1997). La transformación del sector bancario afectó también, según Cabrera y del Rey (2002), al “club más selecto” de la España de comienzos de la transición, formado por los presidentes de los siete grandes bancos: el Español de Crédito, el Central, el Hispano Americano, el Bilbao, el Vizcaya, el Santander y el Popular. Para Cabrera y del Rey (2002), esta “transición bancaria” fue en gran medida un relevo de personal.

El segundo objetivo de los Pactos de la Moncloa fue articular un programa de reformas para repartir con equidad los costes de la crisis (Fusi y Palafox, 1997). Para ello, se decidió apoyar una reforma fiscal y un nuevo marco de relaciones laborales. Respecto a esto último, uno de los aspectos centrales fue el acuerdo de pactar los aumentos salariales en base a la inflación prevista y no de la pasada más un incremento. En cuanto a la reforma fiscal, se acordó una reforma tributaria y de la Seguridad Social para afrontar la modernización de la estructura fiscal española. Los pilares de la nueva estructura tributaria fueron tres grandes figuras tributarias (Fusi y Palafox, 1997): las relacionadas con la renta (de las personas físicas y sociedades), los impuestos sobre el gasto (IVA y consumos específicos) y los gravámenes patrimoniales (patrimonio y transmisiones). La nueva estructura fiscal permitió avanzar en la equidad fiscal, aumentar la recaudación y ampliar el tamaño del sector público, equiparándose con los países avanzados del entorno. Según Fusi y Palafox (1997), las prestaciones económicas de carácter social (pensiones, ayudas al desempleo) y la provisión de bienes preferentes (educación y sanidad) pasan a ser las principales partidas del gasto total, mientras que defensa, justicia y administración general, consideradas las funciones tradicionales del sector público en el siglo XIX, disminuyen su participación en el gasto total.

A partir de 1985, terminada la crisis, y durante toda la segunda mitad de los años ochenta, se inició un ciclo de intenso crecimiento tanto del PIB como del empleo. La caída de los precios del petróleo, junto con la favorable coyuntura

exterior y la adhesión de España a la Comunidad Económica Europea en 1986, hicieron posible este cambio de tendencia (Fusi y Palafox, 1997). La incorporación a Europa trajo consigo nueva competencia, lo que provocó cambios estructurales en el sector industrial. Las manufacturas perdieron peso a medida que aumentaba la dimensión de las actividades energéticas (Cabrera y del Rey, 2002). También se produjo cierta reorientación hacia las producciones de mayor contenido tecnológico, aunque, según Alonso (1993), en este periodo sigue corroborándose la desespecialización en los sectores intensivos en conocimiento científico.

La apertura del mercado español provocó también el aumento de las importaciones y de las exportaciones. Antes esta nueva competencia, las unidades empresariales se vieron en la necesidad de llevar a cabo importantes modificaciones en sus organizaciones, en los procesos de adopción de decisiones y, en definitiva, en sus estrategias y comportamientos (Ontiveros, 1997). Además, la estabilidad de la moneda y los altos tipos de interés atraían inversiones extranjeras que buscaban una alta rentabilidad. Como consecuencia, ingresaron muchas divisas y aumentó la presencia de instituciones financieras extranjeras. Para Cabrera y del Rey (2002), al calor del crecimiento y de la abundancia de dinero, casi por primera vez en España, lo de ser empresario se puso de moda y entre los jóvenes se despertaban vocaciones empresariales. Sin embargo, la recuperación económica iniciada en 1985 no ocultó la persistencia de aspectos muy negativos en la estructura productiva, en especial las rigideces en el sector servicios, con incidencia directa en el terreno de la creación de empleo (Fusi y Palafox, 1997). Aun así, Ontiveros (1997) señala que la entrada en vigor del mercado único, el 1 de enero de 1993, y la definición del horizonte de la Unión Económica y Monetaria (UEM), mantuvieron la 'presión adaptativa a un entorno que demandaba una mayor eficiencia empresarial'.

A partir de finales de 1991, el ciclo económico vuelve a ser recesivo, con sus implicaciones sobre el PIB y el empleo. A esta crisis internacional se le sumó el error cometido al fijar un tipo de cambio de 65 pesetas por marco alemán al incorporarse al Sistema Monetario Europeo en junio de 1989 (Fusi y Palafox, 1997). Este tipo de cambio provocó una pérdida de competitividad de las empresas exportadoras españolas. Las tormentas monetarias de los años sucesivos acabaron con una última devaluación en marzo de 1995 que fijó el tipo de cambio en 85 pesetas por marco. En cuanto al patrón comercial español, aunque se había producido ya cierto acercamiento al patrón de los países avanzados, Alonso (1993) señala que la industria española seguía siendo débil en aquellos sectores intensivos en consumo tecnológico o en aquellos que reclaman una mayor complejidad de los mecanismos de competencia, lo que no favorecía una sólida proyección internacional de la economía española.

Como se deriva de una encuesta realizada a la empresa exportadora española promovida por el ICEX en 1992, y que fue recogida por Alonso y Donoso (1993), al comienzo de los años noventa, la empresa española se encontraba todavía en las primeras etapas del proceso de internacionalización. Ontiveros (1997) menciona, como razones del escaso grado de internacionalización de la empresa española, la existencia durante demasiado tiempo de una elevada y extensa

protección de las empresas españolas y de sus mercados nacionales, así como la especialización de dichas empresas en sectores de demanda débil en la economía mundial. Además, las empresas, hasta muy recientemente, no han adoptado como decisión estratégica la internacionalización, y cuando se ha planteado, según Ontiveros (1997), ha sido con un carácter defensivo y con una visión transitoria.

3.3. Principales obstáculos al desarrollo de la función empresarial en España

Crear una empresa ha sido, es y será algo difícil, los obstáculos son consustanciales a su naturaleza aunque, sin embargo, es posible eliminar o reducir aquellos que no dependen directamente del ejercicio de la función empresarial. Como recoge Veciana (2005), las encuestas realizadas entre estudiantes de ciencias económicas y empresariales concluyen que la impresión general de los encuestados es que es más difícil crear una empresa en la actualidad que en tiempos anteriores, sensación que Veciana califica como “mito”, y que podría constituir una barrera psicológica o cultural relevante adicional para las carreras de los emprendedores. Esta sensación, no obstante, se sustenta en numerosos elementos objetivos como se verá en el capítulo IV.

Tras la revisión histórica llevada a cabo en el capítulo III de las características y los problemas de España, podemos agrupar las razones que explican la ausencia de empresarios emprendedores en este país, en tres grupos. Siguiendo a Comín y Martín Aceña (1996), estos tres grupos de razones serían: primero, el Antiguo Régimen y su legado; segundo, la dimensión de los mercados de bienes y factores productivos; y tercero, el tipo de empresarios y formas de organización empresarial y de los mercados. Además de estos factores, Comín y Martín Aceña (1996) señalan otros dos rasgos característicos del entramado empresarial español: el destacado papel de la empresa extranjera y la subsidiariedad de la empresa pública.

Habría pues, en primer lugar, un grupo de explicaciones relacionadas con el Antiguo Régimen y su legado. Puede hablarse de las herencias culturales del Antiguo Régimen, esto es, los prejuicios aristocráticos contra el trabajo manual, el legado de la Inquisición, la tradición mercantilista, y la mentalidad religiosa católica, aunque no cabe la menor duda, según Comín y Martín Aceña (1996), de que estos factores no eran ya muy importantes desde mediados del siglo XIX. Los obstáculos legales, como los señoríos, manos muertas, gremios, tasas, excesiva reglamentación y arbitrariedad fiscal, tuvieron seguramente una influencia mayor en la función empresarial (Tortella, 1996). También podría hablarse del cambio en las reglas de juego de los empresarios provocados por la Revolución liberal. Los cambios en el entorno legal no permitieron la supervivencia de los empresarios del Antiguo Régimen y, en su lugar, surgieron empresarios del liberalismo nuevos; se produjo, pues, una discontinuidad empresarial entre los siglos XVIII y XIX (Helguera, 1996). Además, la inestabilidad política entre 1790 y 1840 provocó que los adelantos técnicos de la primera revolución industrial se asentaran tarde en España. Finalmente, la política económica practicada por los gobiernos, al igual que en el Antiguo

Régimen, siguió estando muy influida tras la revolución liberal por los terratenientes y por una pauta intervencionista y anti-industrial (Sudrià, 1996).

El segundo grupo de factores señalado por Comín y Martín Aceña (1996) lo formarían la dimensión de los mercados de bienes y de factores de la producción. Tortella (1996), Sudrià (1996) y Carreras y Tafunell (1996) sostienen que el mercado era reducido e inestable, lo cual generaba problemas de demanda interior. Esta escasa demanda constituía un problema a la hora de instalar grandes fábricas en España. Además, a pesar de la desamortización, las rentas y la productividad agrarias siguieron siendo bajas, y los precios agrarios, por tanto, elevados. Esto contribuía al problema de la demanda insuficiente de bienes de consumo y a la escasa inversión. También afectó al comportamiento empresarial la desigual distribución de la riqueza, que generaba inestabilidad y conflictos. La incertidumbre social y política no era el escenario más favorable para el surgimiento de empresarios emprendedores (Comín y Martín Aceña, 1996). A ello contribuyó también el analfabetismo y la escasa formación de la población. Influyó también la dotación de factores de la economía española, con una deficiente oferta de materias primas, además de la escasa pluviosidad y el encarecimiento de los costes del transporte terrestre causado por un relieve muy accidentado. Para Carreras y Tafunell (1996), ésta fue la causa de que surgieran pequeñas empresas, debido a la ventaja comparativa que la dotación de factores española les proporcionaba, porque la economía española tenía ventaja comparativa en sectores proclives a generar pequeñas empresas. Sin embargo, Comín y Martín Aceña (1996) creen que los casos de la minería, la metalurgia y los ferrocarriles, todos ellos en manos extranjeras, obligan a replantear esta cuestión.

El tercer grupo de factores propuesto por Comín y Martín Aceña (1996) está relacionado con el tipo de empresarios, las formas de organización dominantes y el tipo de mercados en que actuaron. Respecto al tipo de empresarios existente en España, puede decirse que la mayoría de ellos no eran emprendedores, entendiendo por tales aquellos empresarios que buscan la eficiencia productiva y la competencia (Torres, 1996; Tortella, 1996). Por el contrario, se especializaron en búsqueda de rentas políticas y formación de cárteles, es decir, funciones improductivas siguiendo la definición de Baumol, lo que desvió recursos desde actividades productivas hacia actividades improductivas. En cuanto a las formas de organización dominantes y el tipo de mercados en que actuaron los empresarios españoles, su análisis se hace necesario a la hora de estudiar los factores que determinaron el tamaño y el comportamiento de las empresas. Comín y Martín Aceña (1996) distinguen seis factores.

El primero de ellos está relacionado con el predominio de las pequeñas y medianas empresas, generalmente empresas familiares de tipo tradicional, a lo largo de los siglos XIX y XX, y la tardanza en el desarrollo de las sociedades anónimas. Respecto a este elemento, Carreras y Tafunell (1996) señalan tres aspectos como causas de la ausencia de grandes empresas industriales en España. Primero, cuando han surgido nuevas tecnologías, España ha sido demasiado pobre para recogerlas. En segundo lugar, los mecanismos de mercado no han podido asignar eficientemente el talento empresarial debido a la distorsión generada por el Estado. Y tercero, Carreras y Tafunell (1996) señalan

que quizá la dotación de recursos existente no daba a la economía española la ventaja comparativa necesaria para desarrollar este tipo de empresas.

El segundo factor tiene que ver con la tardía adopción del método de la organización científica, cuya causa se encuentra en la continuidad de los métodos paternalistas y autoritarios. Debido al carácter familiar de las empresas españolas, en las compañías españolas predominaba el modelo de las relaciones humanas, retrasando la difusión del modelo de organización científica. Este modelo era propio de las grandes corporaciones industriales, nacidas en los Estados Unidos, bajo la forma de sociedades por acciones, en las que la propiedad y la gestión estaban separadas (Comín y Martín Aceña, 1996). Por el contrario, los empresarios españoles basaban su gestión en la autoridad que les confería la propiedad. Incluso cuando, a partir de los años 60 del siglo XX, la inversión extranjera abrió el camino a la difusión del método de organización científica, el conflicto industrial y las influencias culturales, institucionales y religiosas llevaron a la adopción del modelo de las relaciones humanas en las empresas españolas (Comín y Martín Aceña, 1996).

En tercer lugar, podemos hablar de la cuasi-integración, esto es, fórmulas mixtas entre la empresa y el mercado, cuyo origen se encuentra en las estrechas relaciones existentes entre empresarios, técnicos y trabajadores. Hemos visto que Valdaliso (1996), estudia este factor aplicado al sector naviero. Esta estrategia también se aplicó en otros sectores como el textil y el calzado. La estrategia de cuasi-integración o integración informal fue, según Comín y Martín Aceña (1996), un obstáculo para la integración empresarial en términos legales y formales de las empresas.

El cuarto factor tiene su origen en unos mercados interiores pobres, que obligaba a las grandes empresas a diversificar su producción en exceso. Los empresarios más dinámicos trataban de aprovechar las economías de escala mediante la integración vertical, y una vez completado el ciclo productivo tenían que crecer a lo ancho, diversificando su producción para aprovechar las economías de alcance (Comín y Martín Aceña, 1996). De nuevo, la débil demanda del mercado interior hacía que el techo de este crecimiento se alcanzase pronto. La posibilidad de ampliar mercados en el exterior era, según Comín y Martín Aceña (1996), muchas veces inviable, al no poseer las empresas tamaño suficiente como para asumir riesgos en el exterior.

En quinto lugar, las dificultades de las empresas a la hora de obtener financiación, derivadas de la lenta formación de los mercados de capitales y financieros, las hacía muy dependientes de los bancos. La autofinanciación era corriente entre las empresas españolas, y cuando recurrían a la financiación ajena predominaban los créditos bancarios, generalmente a corto plazo y con altos intereses (Comín y Martín Aceña, 1996). Para facilitar el acceso a financiación a las empresas, se creó el Banco de Crédito Industrial (BCI) en 1927. Sin embargo, éste no logró cumplir su objetivo. Como en el caso de Hidroeléctrica Ibérica, estudiado por Antolín (1996), las empresas evitaban realizar grandes inversiones debido a los excesivos costes financieros.

El último factor que Comín y Martín Aceña (1996) mencionan al hablar de los determinantes del tamaño y el comportamiento de las empresas españolas está relacionado con la tendencia de éstas a adoptar acuerdos colusivos antes que competir entre ellas. En algunos sectores, como el eléctrico, el ferrocarril, el minero o el químico, existían barreras a la entrada de tipo técnico. Pero, aun así, las grandes empresas no se decidieron a emprender guerras de precios que hubiese desalojado del mercado a las pequeñas empresas. Tedde (1996) y Vidal (1996) han estudiado el caso del ferrocarril, en el que Norte y MZA absorbieron muchas pequeñas empresas y compitieron entre sí, pero que finalmente adoptaron acuerdos colusivos. En otros sectores existían barreras comerciales, como en el textil lanero, estudiado por Benaul (1996), en el que las empresas controlaban todo el proceso producido, incluidas las redes de distribución. Aunque, en España, las barreras a la entrada más abundantes eran las de tipo político y legal. Tras la revolución liberal (1808-1975) pervivieron prácticas intervencionistas y mercantilistas, que fueron acentuándose desde finales del siglo XIX y con las dos dictaduras del siglo XX (Comín y Martín Aceña, 1996). La creación de monopolios por parte del Estado y la fuerte protección frente al exterior ha tenido graves consecuencia para la eficiencia y para el surgimiento de empresarios emprendedores.

Además de estos tres grupos de razones que explicarían la ausencia de empresarios emprendedores en España, Comín y Martín Aceña (1996) destacan otros dos rasgos fundamentales del entramado empresarial español: el destacado papel de las empresas extranjeras y la subsidiariedad de la empresa pública. Respecto al primero de ellos, el papel de las empresas extranjeras, a lo largo del capítulo III hemos visto que, prácticamente hasta a las privatizaciones de las empresas del INI (posteriormente SEPI), en las pocas empresas privadas grandes existentes en España ha predominado siempre el capital extranjero, como en el caso de las sociedades mineras y compañías ferroviarias en el siglo XIX. Estas empresas difundieron por el país tecnología, experiencia técnica y métodos de organización empresarial, así como nuevos métodos de comercialización y de financiación (Comín y Martín Aceña, 1996). Sin embargo, España no poseía la capacidad social necesaria para poder aprovechar todos estos avances importados. Además, muchas sociedades extranjeras establecidas en España acabaron adoptando prácticas tan improproductivas como las españolas.

El segundo rasgo del entramado empresarial español, mencionado por Comín y Martín Aceña (1996), es la subsidiariedad de la empresa pública. Las grandes empresas con capital nacional han coincidido a lo largo de los siglos XIX y XX con las compañías públicas, aunque su tamaño siguiera siendo inferior a la media europea. Para autores como Carreras y Tafunell (1996), la política de empresa pública emprendida por el franquismo es una de las causas de que no surgieran grandes empresas en España. Sin embargo, esta política fue similar a la llevada a cabo en otros países europeos, y en ellos no obstaculizó el surgimiento de grandes empresarios. Por tanto, según Comín y Martín Aceña (1996), no puede culparse a la empresa pública del reducido tamaño de las compañías privadas españolas. Influyeron más otras políticas económicas del Estado, tales como el apoyo a cárteles, el proteccionismo y la política autárquica durante la posguerra. El proteccionismo frenó la inversión extranjera

y la importación de modelos de organización empresarial, lo cual resultó nefasto para el país.

A pesar de que el modelo de crecimiento que condiciona el siglo XX basado en un claro nacionalismo económico, elevados grados de proteccionismo, participación nacional en el capital de las empresas extranjeras que se establecen con el ánimo de controlar su actividad y españolización absoluta de la estructura técnica y laboral Velarde, J. (2005), autores como Perpiñá Grau ya habían apuntado la inviabilidad de ese esquema desde antes incluso del comienzo de la guerra civil (1935).

La revisión histórica de la función empresarial en España muestra que el dinamismo empresarial en este país ha sido menor que en el resto de los países de su entorno. Además, se llega a la conclusión de que la menor propensión a emprender de los españoles no se debe a factores endógenos, esto es, a una forma propia de ser y de actuar, sino a factores exógenos ligados al entorno político, económico y social. Este entorno ha venido determinado por los rasgos históricos mencionados en los párrafos anteriores de esta sección. En definitiva, el entorno en que se ha desarrollado la función empresarial en España no ha favorecido un comportamiento emprendedor, y menos su éxito.

Cuadro IV.1.: Principales obstáculos al desarrollo de la función empresarial en España

Tres grupos de factores:		
1. El Antiguo Régimen y su legado	2. Mercado reducido e inestable	3. Tipo de empresarios, formas de organización empresarial y tipo de mercados
<ul style="list-style-type: none"> -Herencia cultural, tradición católica, pasividad intelectual y prejuicios aristocráticos contra el trabajo -Regulación gremial contraria actividad empresarial -Inestabilidad política -Política económica intervencionista y anti-industrial 	<ul style="list-style-type: none"> -Demanda insuficiente -Desigual distribución de la renta y tierra -Incertidumbre social y política -Analfabetismo -Mercantilismo, proteccionismo, falta de competencia - Mercados interiores pobres - Intervencionismo - Autarquía 	<ul style="list-style-type: none"> -No emprendedores, búsqueda de rentas políticas -Predominio de PYMEs -Tardía adopción del método de organización científica -Cuasi-integración --Dificultades para obtener financiación -Tendencias colusivas y oligárquicas
Dos rasgos característicos:		
<ul style="list-style-type: none"> -Papel de las empresas extranjeras -Subsidiariedad de la empresa pública 		

Fuente: Elaboración propia a partir del apartado 3.3.

IV. La creación de empresas en España

4.1. Panorama general

4.2. Actuaciones públicas en materia de fomento empresarial

4.1. Panorama general

Natalidad empresarial

El estudio *Global Entrepreneurship Monitor*, el GEM, (2005) mide la actividad emprendedora mediante el índice TEA (*Total Entrepreneurial Activity*), calculado como el porcentaje de *start ups*²⁸ más el de nuevas firmas²⁹ que se da en la población activa en un determinado año (cuadro IV.1.). Según este estudio, los datos revelados por este índice muestran la fluctuación sufrida por la actividad emprendedora, siendo ésta sensible a la situación política y económica tanto nacional como mundial. En los últimos años, por ejemplo la guerra de Irak, el terrorismo, la evolución de los precios y los resultados de procesos electorales. En el siguiente cuadro se observa una caída generalizada de la actividad emprendedora tanto en el año 2002 como en el 2004, aun siendo esta última menor.

Cuadro IV.1.: Evolución del índice TEA 2000-2004

	2000	2001	2002	2003	2004
<i>Alemania</i>	4,73	7,03	5,16	5,21	4,47
<i>Bélgica</i>	2,44	4,58	2,99	:	3,47
<i>Dinamarca</i>	4,51	8,07	6,53	5,88	5,31
<i>España</i>	4,55	7,78	4,59	6,77	5,15
<i>Finlandia</i>	3,94	9,32	4,56	6,85	4,39
<i>Francia</i>	2,20	7,23	3,20	:	6,03
<i>Grecia</i>	:	:	:	6,77	5,77
<i>Irlanda</i>	1,25	12,11	9,14	8,10	7,70
<i>Italia</i>	5,68	10,16	5,90	:	4,32
<i>Portugal</i>	:	7,09	:	:	3,95
<i>Reino Unido</i>	5,16	7,68	5,37	6,36	6,25
<i>Países Bajos</i>	:	6,38	4,62	3,60	5,11
<i>Suecia</i>	3,87	6,67	4,00	4,12	2,94
UE¹	3,83	7,84	5,10	5,96	4,99
<i>Australia</i>	10,93	16,21	8,68	11,62	13,38
<i>EE.UU.</i>	12,69	11,65	10,51	11,90	11,33
<i>Canadá</i>	7,93	10,98	8,82	8,01	8,85

¹ UE-15 excepto Austria y Luxemburgo

Fuente: Informe Ejecutivo GEM España 2004

²⁸ *Start up* o empresa naciente: no más de 3 meses de actividad.

²⁹ Nuevas firmas o *baby business*: entre 3 y 42 meses de actividad.

En el caso de España, el índice TEA en 2004 se situó en el 5,15 por 100, cayendo un 23,93 por 100 respecto al año anterior. Este dato lo sitúa entre los países de la Unión Europea donde ha caído la actividad emprendedora de forma moderada, entre ellos Irlanda, Reino Unido, Grecia, Dinamarca, Finlandia y Alemania. También ha caído, pero de forma acusada, en Suecia. Del otro lado, han recuperado actividad Francia y Holanda. En media, excluyendo Austria y Luxemburgo y a los nuevos estados miembros, la Unión Europea tuvo una actividad emprendedora en 2004 del 4,99 por 100, por debajo del año precedente (5,96 por 100).

Aunque España se situó en 2004 por encima de la media de la UE-15 (4,99 por 100), se encuentra muy por debajo de países como Australia (13,38 por 100), Estados Unidos (11,3 por 100) y Canadá (8,85 por 100). En concreto en Estados Unidos, país que suele tomarse como referente mundial, tuvo un índice TEA del 11,33 por 100 en 2004, y las fluctuaciones en la actividad emprendedora de este país han sido mucho más suaves que en España.

En el epígrafe 2.3 y en el cuadro II.1 vimos las cifras de la Comisión Europea para el periodo 2000-2004 sobre propensión a emprender en el seno de la Unión definiéndola como preferencia por el autoempleo. Las cifras de la Comisión muestran que Portugal, Luxemburgo, Irlanda, Italia, Grecia y España -56 por 100- están por encima de la media de la UE-15 –que es del 45 por 100-, con Bélgica, Suecia, Países Bajos y Finlandia en la cola por debajo del 35 por 100. Para los Estados Unidos en 2004 la cifra es del 61 por 100, en un contexto el de esos 4 años 2000-2004 de preocupante reducción en toda la UE, y también en los EE.UU. Los Estados Unidos, Austria, Dinamarca y Suecia repuntan en el último dato disponible, el 2004, probablemente recuperándose algo de la incertidumbre internacional generada a partir del año 2001.

La base de datos de Eurostat recoge el porcentaje de empresas nuevas respecto al total de los países de la Unión Europea más Noruega. Aun así, no contiene datos de todos ellos. La oficina estadística de la Unión Europea mide la creación de empresas como el porcentaje de empresas nuevas respecto al total (cuadro IV.2.).

**Cuadro IV.2.: Creación de empresas en la UE, 1998-2003
(% de empresas nuevas respecto al total)**

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Bélgica	8.48	:	7.04	:	:	:
República Checa	:	:	:	12.45	10.03	10.13
Dinamarca	10.07	10.86	9.98	9.27	:	:
Estonia	:	:	11.20	12.97	11.49	15.47
España	9.73	9.58	9.65	9.08	9.30	9.78
Italia	11.38	7.56	7.76	7.69	7.36	7.19
Letonia	:	:	16.20	10.20	21.76	10.20
Lituania	:	:	11.34	11.48	10.30	9.20
Luxemburgo	13.81	14.04	12.87	12.70	11.73	10.61
Hungría	:	:	13.56	12.72	14.54	10.30
Países Bajos	:	9.56	9.45	9.61	9.91	8.45
Portugal	9.45	8.00	7.58	7.46	5.96	6.38
Eslovenia	:	:	6.41	6.50	7.14	6.59
Eslovaquia	:	:	10.07	14.93	14.97	8.83
Finlandia	8.38	7.53	7.12	7.15	7.31	7.71
Suecia	6.57	6.31	7.03	6.58	6.09	6.07
Reino Unido	13.35	13.08	12.06	11.87	11.69	13.24
Rumania	:	:	10.92	11.45	12.59	18.74
Noruega	12.26	11.43	10.29	10.09	:	:

Fuente: Eurostat

Como análisis general, puede decirse que los nuevos países miembros (incluido Rumania) tienen tasas de creación de empresas superiores a las del resto de países de la UE (a excepción del Reino Unido). España, que en el periodo analizado 1998-2003 siempre se ha mantenido por encima del 9 por 100, se sitúa con un 9,78 por 100 en 2003 por encima de países como Italia, Países Bajos, Portugal, Finlandia y Suecia, pero por debajo de otros como Reino Unido, Luxemburgo, Hungría, República Checa, Estonia o Rumania.

En el cuadro IV.3. se han tomado datos de la Encuesta de Población Activa (EPA), tanto de la población activa como del número de trabajadores por cuenta propia. Se constata el importante aumento de la población activa en las últimas décadas en España, pero también se observa que este aumento no ha sido paralelo al del número de emprendedores. Es más, el porcentaje de emprendedores sobre la población activa total ha disminuido, pasando del 18,9 por 100 en 1980 al 14,6 por 100 en el año 2005. Por tanto, el número de emprendedores aumenta en una proporción menor que la población activa.

Cuadro IV.3.: Emprendedores sobre población activa en España 1980-2005

	Población activa (miles de personas)	Emprendedores (miles de personas)	Emprendedores (% población activa)
1980	13.427,7	2.539,1	18,9
1985	14.009,1	2.489,4	17,8
1990	15.465,4	2.534,2	16,4
1995	16.227,6	2.554,2	15,7
2000	18.002,3	2.695,9	15,0
2005	20.885,7	3.055,7	14,6

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la EPA

En cuanto al tamaño de las empresas, en España predominan las pequeñas y medianas empresas frente a las grandes corporaciones. En el cuadro IV.4. se recoge el número de empresas existentes en 1999 y en 2005 según el número de asalariados. Las empresas sin asalariados representan más de la mitad del total, habiéndose producido un ligero descenso de 3,736 puntos entre 1999 y 2005. Las empresas de uno o dos asalariados suponen más del 25 por 100 del total, y las de tres a cinco asalariados más del 10 por 100. En cuanto a las empresas de gran tamaño, sólo el 0,056 por 100 tienen más de 500 empleados.

Cuadro IV.4.: Empresas según tamaño 1999-2005

	Número de empresas			% del total		
	1999	2005	Variación (%)	1999	2005	Variación
<i>Sin asalariados</i>	1.388.116	1.574.166	13,403	55,110	51,374	-3,736
<i>De 1 a 2 asalariados</i>	648.771	850.367	31,074	25,757	27,752	1,995
<i>De 3 a 5 asalariados</i>	235.131	310.787	32,176	9,335	10,143	0,808
<i>De 6 a 9 asalariados</i>	101.717	145.443	42,988	4,038	4,747	0,708
<i>De 10 a 19 asalariados</i>	79.423	100.211	26,174	3,153	3,270	0,117
<i>De 20 a 49 asalariados</i>	45.639	56.260	23,272	1,812	1,836	0,024
<i>De 50 a 99 asalariados</i>	11.348	14.394	26,842	0,451	0,470	0,019
<i>De 100 a 199 asalariados</i>	4.826	7.003	45,110	0,192	0,229	0,037
<i>De 200 a 499 asalariados</i>	2.740	3.817	39,307	0,109	0,125	0,016
<i>De 500 a 999 asalariados</i>	663	967	45,852	0,026	0,032	0,005
<i>De 1000 a 4999 asalariados</i>	362	630	74,033	0,014	0,021	0,006
<i>De 5000 o más asalariados</i>	65	84	29,231	0,003	0,003	0,000
Total	2.518.801	3.064.129	21,650	100	100	0,000

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE

Perfil del emprendedor

Motivaciones y habilidades para ser empresario

En el Eurobarómetro publicado en 2004 sobre “Entrepreneurship”, se recogen las motivaciones de los europeos para trabajar por cuenta propia (cuadro IV.5.). En primer término, y como razón más importante, se encuentra la posibilidad de independencia y realización personal, con un 77 por 100 de los europeos y un 66 por 100 de los españoles. Como segunda razón, un 23 por 100 de los europeos y un 14 por 100 de los españoles destacan las perspectivas de mejores ingresos. La situación en los Estados Unidos es diferente, ya que la principal razón dada por los entrevistados es la posibilidad de crear un entorno propio (61 por 100).

Cuadro IV.5.: Razones para trabajar por cuenta propia

	España	UE-25	EE.UU.
<i>Independencia y realización personal</i>	66%	77%	21%
<i>Perspectivas de mejores ingresos</i>	14%	23%	9%
<i>No necesidad de adaptarse a un entorno/posibilidad de crear un entorno propio</i>	7%	16%	61%
<i>Oportunidad de negocio</i>	5%	8%	2%
<i>Evitar incertidumbres relacionadas con el empleo</i>	1%	4%	2%
<i>Familiares o amigos trabajan por cuenta propia</i>	1%	3%	0%
<i>Falta de oportunidades de empleo atractivas en general</i>	1%	2%	0%
<i>Clima económico favorable</i>	1%	2%	1%
<i>Falta de oportunidades de empleo atractivas en mi región</i>	0%	1%	0%
<i>Otras</i>	8%	5%	1%
<i>NS/NC</i>	9%	3%	3%

Fuente: Elaboración propia a partir del Eurobarómetro 2004 sobre Entrepreneurship

García Tabuenca *et al.* (2004) desglosan las motivaciones señaladas por los emprendedores españoles para convertirse en empresarios. En el cuadro IV.6. se agrupan estas razones en tres grandes bloques: las relacionadas con la calidad de vida, las que afectan a la satisfacción laboral y las relacionadas con la previsión de renta.

**Cuadro IV.6.: Motivaciones para ser empresario
(% de empresarios encuestados)**

> del 80%	— Autorrealización personal (calidad de vida) — Trabajar para uno mismo (calidad de vida)
del 80% al 70%	— Ganar dinero en consonancia con el esfuerzo (previsión de renta) — Ser su propio jefe (satisfacción laboral) — Alcanzar un nivel de renta suficiente (previsión de renta) — Trabajar a su propio ritmo (calidad de vida) — Priorizar la vida familiar (calidad de vida) — Aceptar un desafío (satisfacción laboral)
del 70% al 60%	— Contribuir a la sociedad (satisfacción laboral)
del 60% al 50%	— Elección de la localidad de trabajo (calidad de vida) — Obtener altos niveles de renta (previsión de renta)
< del 50%	— Tener más tiempo libre (calidad de vida) — Obtener reconocimiento social (satisfacción laboral) — Exhibir habilidades personales (satisfacción laboral)

Fuente: García Tabuenca, de Jorge Moreno y Pablo Martí (2005)

Las razones más frecuentemente esgrimidas por los empresarios (más del 80 por 100) fueron cuestiones relacionadas con la calidad de vida: la autorrealización personal y la satisfacción de trabajar para uno mismo. También destacan dentro del ámbito de la calidad de vida, con entre un 70 y un 80 por 100 de los encuestados, la posibilidad de trabajar a su propio ritmo y de dar prioridad a la vida familiar.

Dentro de las motivaciones relacionadas con la previsión de renta, destacan con entre un 70 y un 80 por 100 la posibilidad de ganar dinero en consonancia con el esfuerzo y de alcanzar un nivel de renta suficiente. Las razones que afectan a la satisfacción laboral, como el ser su propio jefe y el hecho de aceptar un desafío, alcanzaron también respuestas de entre el 70 y el 80 por 100 de los encuestados.

Según el GEM (2005), y a pesar de que el nivel de actividad emprendedora no es muy elevado, en España al menos la mitad de la población parece tener motivación para emprender. En el cuadro IV.7. se detallan los resultados de la encuesta llevada a cabo por el GEM entre la población española.

Cuadro IV.7.: Motivaciones para emprender

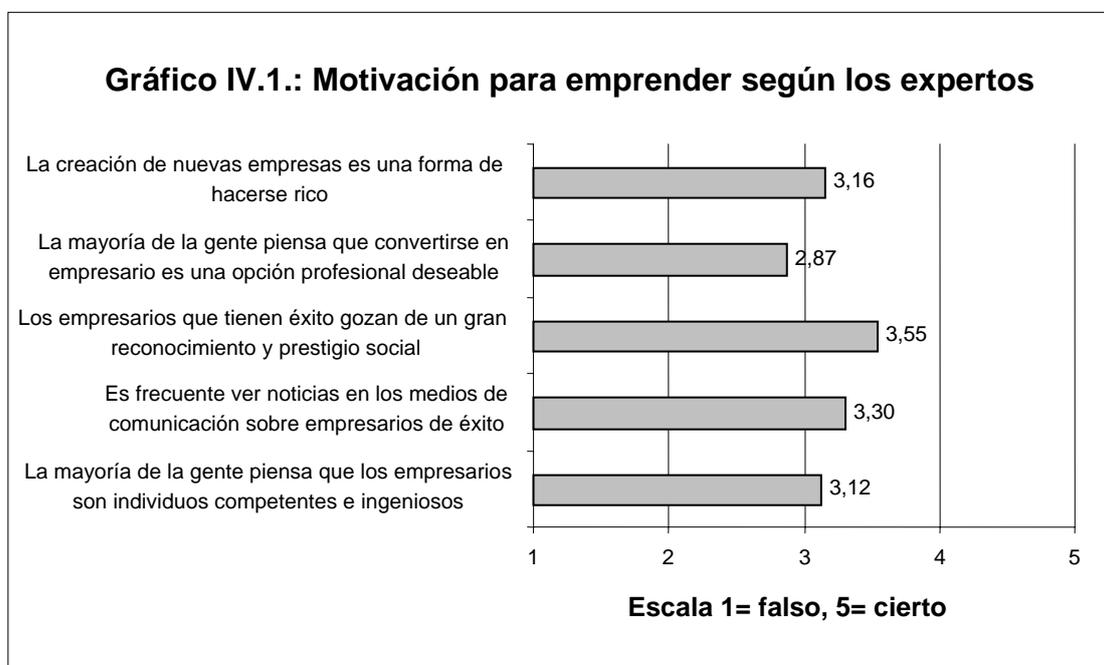
<i>El miedo al fracaso no sería un obstáculo para emprender</i>	51,7%
<i>Poner en marcha una empresa o negocio es una buena elección profesional</i>	71,8%
<i>Le gustaría que todo el mundo tuviese un nivel de vida similar</i>	51,9%
<i>Triunfar al poner en marcha una nueva empresa o negocio proporciona un buen estatus social</i>	54,0%
<i>Los medios de comunicación proporcionan buena cobertura en noticias relacionadas con nuevos empresarios</i>	39,4%

Fuente: Informe Ejecutivo GEM España 2004

Más del 70 por 100 de los españoles consideran que ser empresario es una buena elección profesional, y más de la mitad no tiene miedo al fracaso a la hora de emprender y considera que triunfar en un negocio puede proporcionar un buen estatus social. Por otro lado, tal como destaca el GEM (2005), a pesar

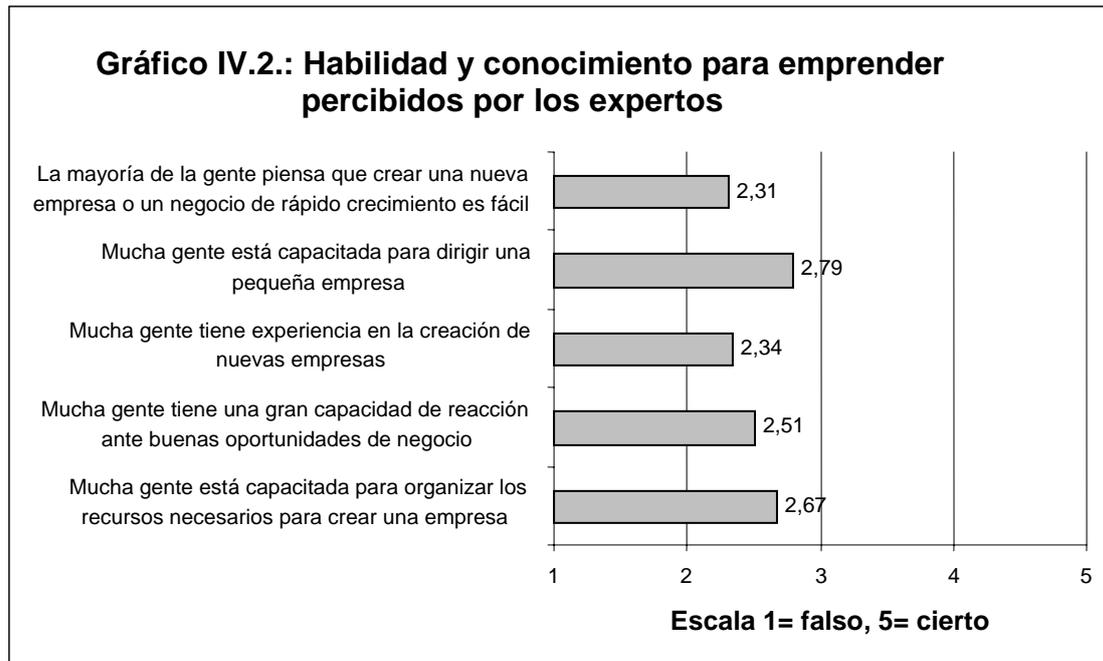
de que existe motivación para emprender, sólo el 5,4 por 100 de la población está considerando iniciar un negocio en los próximos tres años. Por tanto, existen otros muchos factores que influyen en la decisión de emprender o no un nuevo proyecto empresarial.

El GEM (2005) también destaca la opinión de los expertos a la hora de definir las motivaciones de los españoles para emprender. Según los expertos consultados, a los españoles les gustaría ser empresarios de éxito pero todavía no lo ven como una elección profesional deseable, lo que sí concuerda con las cifras de actividad emprendedora en España. Pero también es cierto que los expertos ven que la población española considera a los empresarios como personas competentes e ingeniosas, que el tener éxito a la hora de emprender proporciona reconocimiento y prestigio social, que los empresarios de éxito aparecen frecuentemente en los medios, que emprender como elección profesional es una opción deseable y que crear una nueva empresa es una forma de hacerse rico (gráfico IV.1.).



Fuente: Informe Ejecutivo GEM España 2004

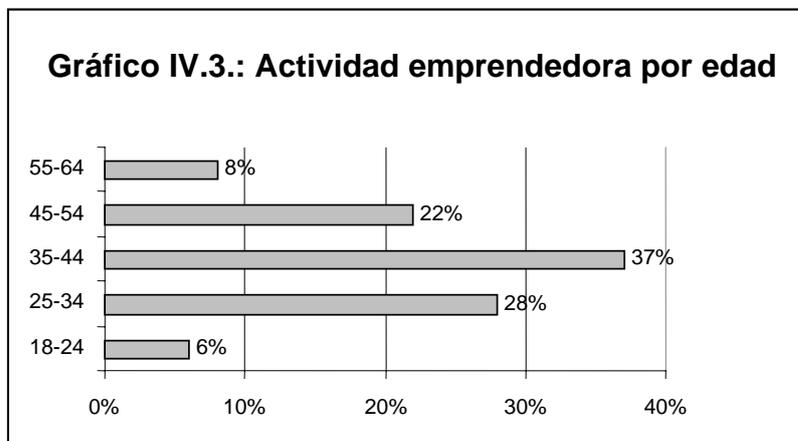
Los expertos consultados por el GEM (2005) también valoraron la habilidad y los conocimientos para emprender de la población española. Los resultados se reflejan en el gráfico IV.2. En todas las preguntas formuladas los expertos opinan que aún queda mucho camino que recorrer. Ninguna de las preguntas supera el 3 en una escala del 1 al 5, siendo el 1 falso y 5 cierto.



Fuente: Informe Ejecutivo GEM España 2004

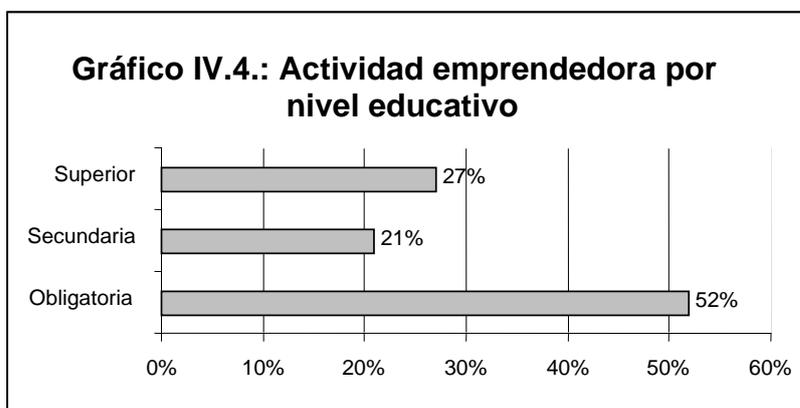
Características de los emprendedores

El GEM (2005) nos ofrece datos sobre las características de los emprendedores españoles. En cuanto a la edad, casi el 40 por 100 de los nuevos empresarios tienen edades comprendidas entre los 35 y 40 años, lo que refleja la carga financiera que requiere la creación de un nuevo negocio y también el envejecimiento de la población característico de la sociedad española. Es de esperar que los nuevos flujos migratorios hagan avanzar el tramo de edad comprendido entre los 25 y 34 años con la incorporación de jóvenes inmigrantes al autoempleo. Es asimismo importante fomentar el espíritu emprendedor en este tramo de edad, ya que son los jóvenes emprendedores y creativos los que se sitúan en la base de la actividad emprendedora de los países de renta elevada como Estados Unidos.



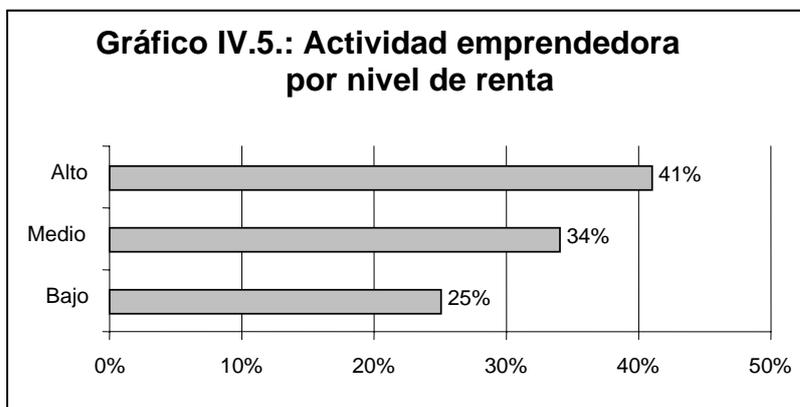
Fuente: Informe Ejecutivo GEM España 2004

Respecto al nivel de estudios, más de la mitad de los emprendedores españoles en 2004 sólo tenían estudios obligatorios. Según el GEM (2005), este perfil se acerca al de los países poco desarrollados, si bien matiza que en el contexto económico actual son las personas con menos estudios los que más sufren el desempleo y los que, por tanto, ven la opción del autoempleo como una salida a esta situación.



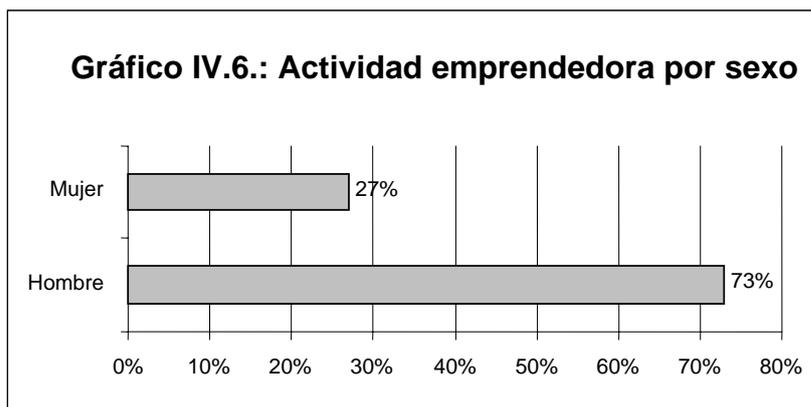
Fuente: Informe Ejecutivo GEM España 2004

Si se observa el nivel de renta de los emprendedores, puede deducirse cierta relación entre el nivel de renta y el nivel de actividad emprendedora. Más del 40 por 100 de los nuevos empresarios en 2004 pertenecían al tramo de renta alta, seguidos por los de renta media y después los de renta baja. Estos datos reflejan la dificultad existente a la hora de conseguir financiación para un nuevo proyecto empresarial.



Fuente: Informe Ejecutivo GEM España 2004

Y finalmente, en cuanto al sexo de los nuevos emprendedores, cabe destacar que la mayoría de ellos son hombres, no llegando las mujeres al 30 por 100 del total en 2004. Es por ello que este segmento de la población requiere una especial atención a la hora de planificar políticas de fomento empresarial.

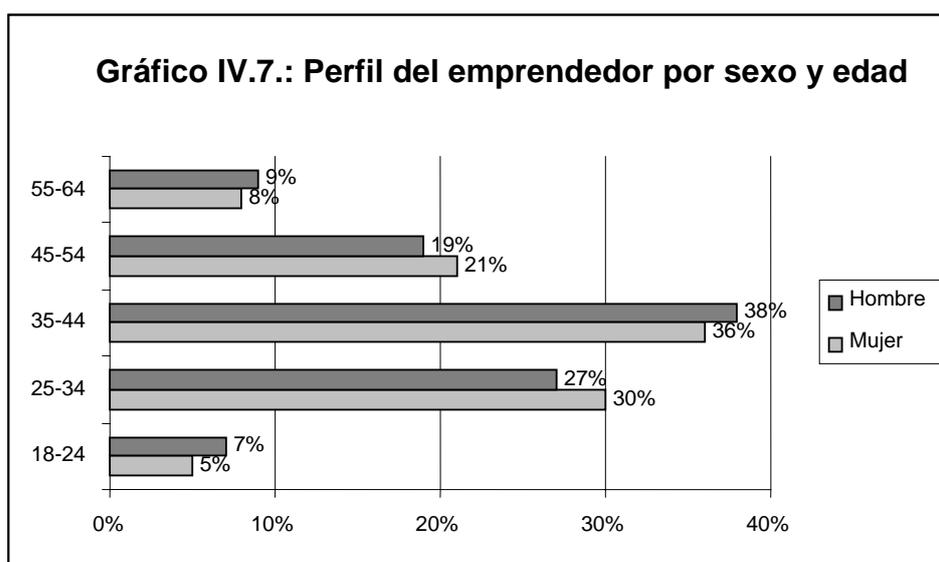


Fuente: Informe Ejecutivo GEM España 2004

Mujeres emprendedoras

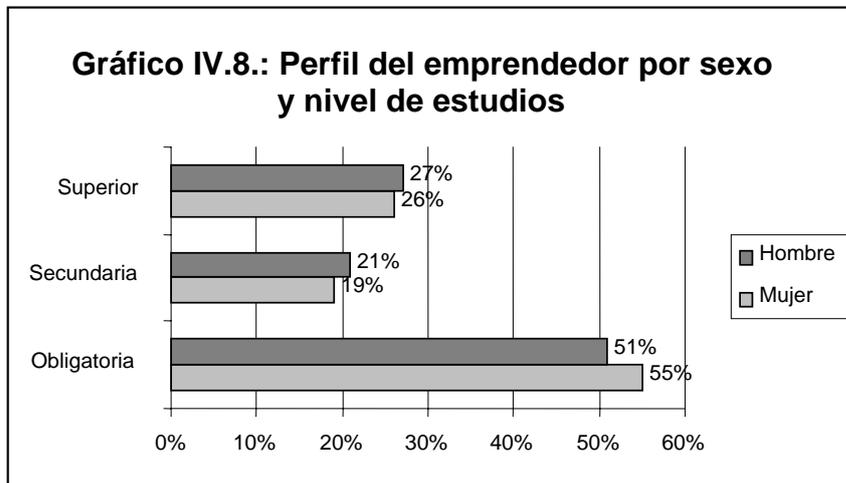
Como se ha dicho anteriormente, las mujeres deben ser un grupo objetivo específico en las políticas de fomento empresarial. Por ello, conviene detenerse en las características de las mujeres emprendedoras.

Si relacionamos el sexo con la edad, se puede observar que no existen diferencias significativas. Tanto hombres como mujeres emprenden más entre los 35 y los 44, aunque ligeramente menos en el caso de las mujeres. Asimismo, en el siguiente tramo de edad, de 45 a 54, el porcentaje de mujeres emprendedoras supera al de hombres. Este hecho puede relacionarse con el papel tradicional que aun hoy en día sigue asumiendo la mujer en muchos casos en relación al cuidado de los hijos. Por ello, para que las mujeres puedan incorporarse con fuerza al campo de la creación de empresas es imperativo llevar a cabo importantes esfuerzos primero en el reparto de las tareas domésticas entre hombres y mujeres y segundo en el ámbito de políticas de conciliación de la vida privada con la vida laboral para ambos sexos.



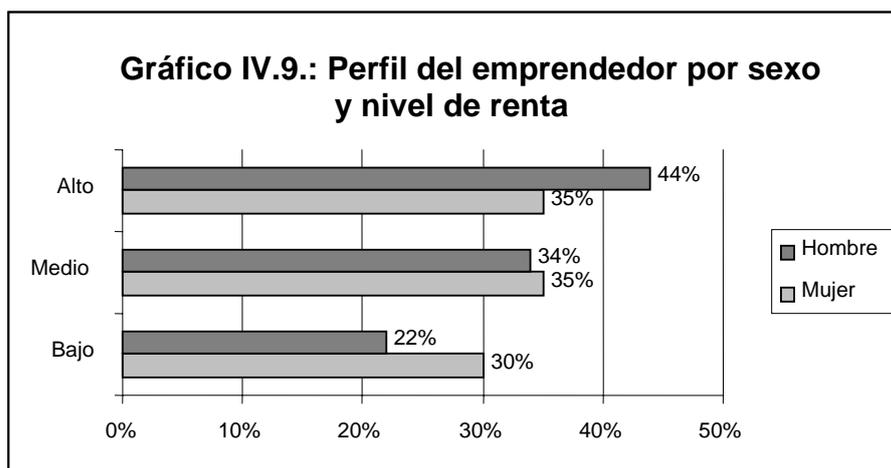
Fuente: Informe Ejecutivo GEM España 2004

En el ámbito del nivel educativo, no se observan grandes diferencias entre hombres y mujeres. En ambos segmentos de la población hay más emprendedores en el nivel de enseñanza obligatoria, aunque debe mencionarse el hecho de que el porcentaje de mujeres en este nivel de estudios es algo mayor que el de hombres, al contrario que en el nivel de estudios secundarios y superiores.



Fuente: Informe Ejecutivo GEM España 2004

Y finalmente, en cuanto al nivel de renta, las mujeres emprendedoras se reparten de forma más homogénea entre las diferentes categorías de nivel de renta. Además, en el tramo de renta alta son los hombres los que más emprenden, mientras que en el nivel de renta baja son las mujeres. Este hecho podría explicarse si aceptamos que en los casos de renta baja y trabajo precario, son las mujeres las que mayoritariamente optan por el autoempleo.

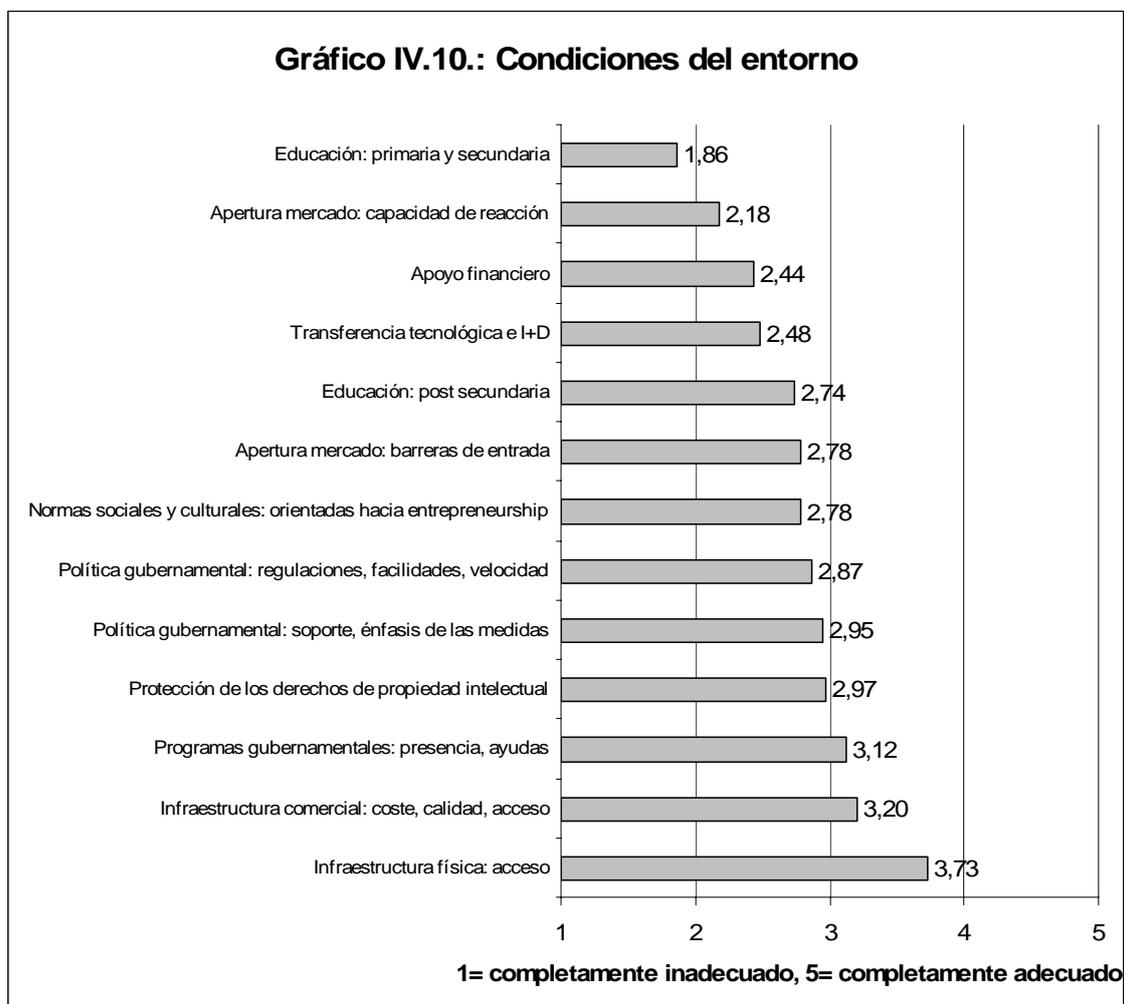


Fuente: Informe Ejecutivo GEM España 2004

Condiciones del entorno

Visión general

Como se ha comentado ya anteriormente, no sólo hacen falta personas con la capacidad y la motivación necesaria para emprender, sino también un entorno económico y social favorable. El *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM, 2005) presenta las opiniones de un panel de expertos sobre esta cuestión (gráfico IV.10.).



Fuente: Informe Ejecutivo GEM España 2004

Sólo tres de las variables analizadas por el GEM obtienen un aprobado (>3) según los expertos: la infraestructura física, la infraestructura comercial y los programas gubernamentales. Por el otro lado, aparecen como aspectos peor valorados la educación primaria y secundaria, la capacidad de reacción del mercado, el apoyo financiero y la transferencia tecnológica e I+D. Además, tampoco aprueba un aspecto tan fundamental como las normas sociales y culturales.

El entorno administrativo

De los datos ofrecidos por el Eurobarómetro de 2004 sobre “Entrepreneurship” se extrae la conclusión de que uno de los principales obstáculos a la hora de crear una empresa en la Unión Europea, con un 70 por 100 de los encuestados en la UE-25, es la complejidad de los procedimientos administrativos. En concreto, en

España están de acuerdo con esta afirmación el 67 por 100 de los encuestados. Este resultado contrasta con el dato obtenido para Estados Unidos, donde poco más de la mitad de la población (56 por 100), estaría de acuerdo.

En España, los trámites necesarios para poner en marcha una empresa nueva son largos y costosos. En el cuadro IV.8. se muestran los principales indicadores relacionados con la apertura de una empresa: el número de procedimientos necesarios, el tiempo empleado, los costes y el capital mínimo necesario para la constitución.

Cuadro IV.8.: Apertura de una empresa 2005

Indicador	España	OCDE	EE.UU.
Nº procedimientos	10,0	6,5	5,0
Duración (días)	47,0	19,5	5,0
Coste (% PIB per cápita)	16,5	6,8	0,5
Capital mínimo (% PIB per cápita)	15,7	41,0	0,0

Fuente: Doing Business in 2006

En cuanto al número de procedimientos necesarios para crear una empresa, España se sitúa por encima de la media de la OCDE, así como en el número de días y el coste. El capital mínimo necesario en España está por debajo de la media de la OCDE, pero muy por encima del necesario en los Estados Unidos, país de referencia en el ámbito del *entrepreneurship*, donde el capital mínimo para abrir una empresa es del 0 por 100.

El acceso a la financiación

También la falta de apoyo financiero es destacada por el Eurobarómetro de 2004 como uno de los principales obstáculos a los que se enfrentan los europeos a la hora de crear una empresa (74 por 100 de los encuestados en la UE-25). En el caso de España, son el 73 por 100 de los encuestados los que opinan que la dificultad de acceder a financiación es un obstáculo importante, mientras que en Estados Unidos el 69 por 100 estarían de acuerdo con esta afirmación.

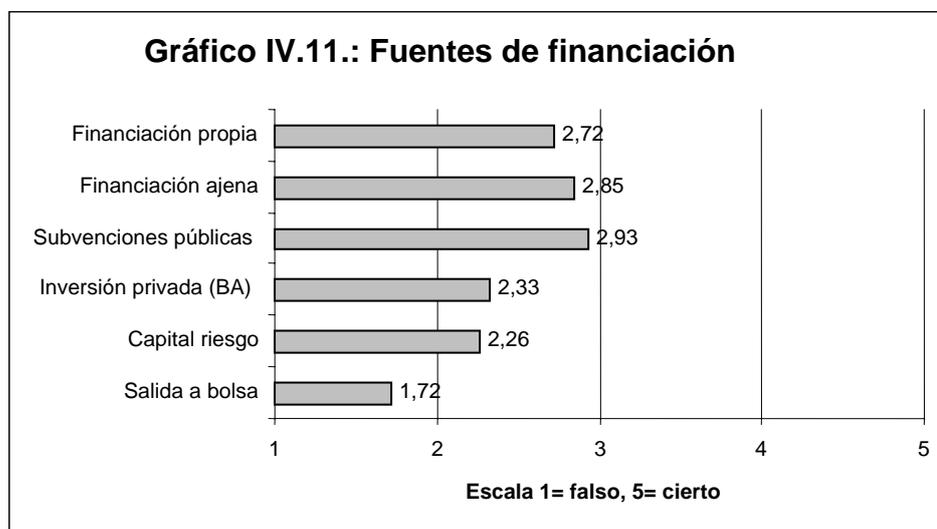
En el cuadro IV.9. se detalla la estructura financiera de las nuevas empresas españolas y se compara con las europeas y las estadounidenses. Aunque en ambos ámbitos los fondos propios aportados por el emprendedor superan el 70 por 100, en España este porcentaje es mucho mayor (78,97 por 100) que en Europa (72,64 por 100) y Estados Unidos (70,53 por 100). Asimismo, la proporción de financiación ajena de las nuevas empresas españolas es mucho menor en España (21,03 por 100) que en Europa (27,36 por 100) y Estados Unidos (29,57 por 100). De estos datos podrían dejar entrever las mayores dificultades a las que se enfrentan los emprendedores españoles a la hora de buscar financiación ajena para sus proyectos empresariales.

Cuadro IV.9.: Estructura financiera de las nuevas empresas

Origen de los fondos	España	Europa	EE.UU.
<i>Financiación bancaria</i>	15,55%	19,84%	18,38%
<i>Proveedores</i>	4,99%	5,30%	7,93%
<i>Prestamistas</i>	-	1,72%	1,63%
<i>Préstamos de familiares y amigos</i>	0,49%	0,50%	1,53%
<i>Fondos ajenos</i>	21,03%	27,36%	29,47%
<i>Capital aportado por familiares y amigos</i>	2,36%	1,05%	0,88%
<i>Capital aportado por propietarios</i>	76,61%	71,59%	69,65%
<i>Fondos propios</i>	78,97%	72,64%	70,53%
<i>Total</i>	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: Sánchez Moral (2005)

Los expertos consultados por el GEM (2005) en cuanto a las fuentes de financiación (gráfico IV.11.), consideran que la menos frecuente en España es la salida a bolsa, seguida por el acceso a capital riesgo³⁰ y a los *business angels*³¹. Las subvenciones públicas son vistas por los expertos como la opción más probable, aunque en ningún caso llega a ser suficiente. Tampoco lo son la financiación propia ni el resto de la financiación ajena. Según el GEM (2005), estos resultados no concuerdan del todo con el proporcionado por los propios emprendedores, que principalmente utilizan fondos propios y créditos bancarios. Este hecho puede deberse a la falta de información entre los emprendedores sobre ayudas y subvenciones.



Fuente: Informe Ejecutivo GEM España 2004

La *European Private Equity and Venture Capital Association (EVCA)*, en su informe de 2004 sobre el desarrollo del capital privado y el capital riesgo en

³⁰ Las empresas de capital riesgo tienen como objetivo facilitar la inversión a largo plazo de forma minoritaria y temporal en pequeñas y medianas empresas con grandes perspectivas de rentabilidad y/o crecimiento.

³¹ Los *business angels* son redes de inversores informales privados que aportan financiación y asesoramiento y que podrían considerarse como el paso previo al capital riesgo.

Europa, mide el entorno legal y fiscal que fomenta este tipo de inversiones. En el cuadro IV.10. refleja los resultados por países para los años 2003 y 2004³².

Cuadro IV.10.: Entorno legal y fiscal favorable para el desarrollo del capital privado y el capital riesgo

Resultados para 2004		Resultados para 2003	
<i>Reino Unido</i>	1,26	<i>Reino Unido</i>	1,20
<i>Luxemburgo</i>	1,49	<i>Irlanda</i>	1,58
<i>Irlanda</i>	1,53	<i>Luxemburgo</i>	1,67
<i>Grecia</i>	1,75	<i>Países Bajos</i>	1,79
<i>Países Bajos</i>	1,76	<i>Italia</i>	1,96
<i>Portugal</i>	1,81	<i>Grecia</i>	1,96
<i>Bélgica</i>	1,82	Media	2,03
<i>Hungría</i>	1,86	<i>Bélgica</i>	2,08
<i>Italia</i>	1,86	<i>Francia</i>	2,09
<i>Francia</i>	1,89	<i>Suecia</i>	2,09
<i>Suiza</i>	1,95	<i>España</i>	2,17
<i>España</i>	1,96	<i>Finlandia</i>	2,25
Media	1,97	<i>Portugal</i>	2,32
<i>Noruega</i>	2,04	<i>Dinamarca</i>	2,36
<i>Suecia</i>	2,05	<i>Alemania</i>	2,41
<i>República Checa</i>	2,12	<i>Austria</i>	2,53
<i>Polonia</i>	2,13		
<i>Finlandia</i>	2,30		
<i>Alemania</i>	2,37		
<i>Austria</i>	2,42		
<i>Dinamarca</i>	2,46		
<i>Eslovaquia</i>	2,49		

(1= más favorable / 5= menos favorable)

Fuente: EVCA (2004)

Como puede observarse, España ha pasado de tener una valoración de 2,17 puntos en 2003 a una puntuación de 1,96 en 2004, por lo que su entorno legal y fiscal es ahora sustancialmente más propicio para la actividad inversora del capital riesgo y del capital privado. También es verdad que esta parece ser la tónica general en los países analizados, ya que en 2003 eran sólo seis países los que tenían un valor por debajo del 2, mientras que en 2004 son ya diez países más Hungría (no analizado en 2003) los que se sitúan entre el 1 y el 2.

En cuanto a las redes de *business angels*, el cuadro IV.11. ofrece una perspectiva clara de su evolución en los últimos años a nivel europeo. La tónica general en todos los países es de aumentar el número de redes de inversores privados, así ha pasado de haber sólo 65 redes en 1999 a 210 en 2005 en el total de los países analizados por la *European Business Angels Network* (EBAN). España ha pasado de ninguna a tener 20. Si bien es cierto también que en comparación con otros países grandes como Alemania, con 43 redes, Francia,

³² Para más información sobre qué variables se han tomado en consideración para calcular estos valores, consultar el informe EVCA (2004).

con 38, y Reino Unido, con 35, España sigue necesitando dar un impulso a estas redes de inversores privados.

Cuadro IV.11.: Evolución de redes "business angels" en Europa

País	1999	2000	2001	2002	2003	2004(a)	2005(a)
Alemania	1	43	36	40	40	40	43
Austria	1	1	1	1	1	1	2
Bélgica	4	6	7	7	7	5	6
Dinamarca	0	1	4	6	8	8	8
Eslovenia	0	0	1	1	1	1	1
España	0	1	1	2	3	11	20
Finlandia	1	1	1	1	1	1	1
Francia	4	13	32	48	48	40	38
Grecia	0	0	0	0	0	1	1
Hungría	0	0	0	0	0	1	1
Irlanda	1	1	1	1	3	1	1
Italia	2	5	12	11	10	12	12
Letonia	:	:	:	:	:	:	1
Luxemburgo	0	0	0	0	0	1	1
Malta	0	0	0	0	1	1	1
Países Bajos	1	1	2	2	3	3	5
Polonia	0	0	0	0	0	1	2
Portugal	0	0	1	1	1	1	1
Suecia	1	2	2	2	9	28	28
Reino Unido	49	52	48	48	51	51	35
República Checa	0	0	0	1	1	2	2
Total	65	127	149	172	188	210	210

(a) mediados de año

Fuente: European Business Angels Network (EBAN), Statistics Compendium, Noviembre 2005

Fiscalidad empresarial

Puede pensarse que el nivel de presión fiscal de un país afecta al nivel de crecimiento y competitividad de la economía. A mayor nivel de presión fiscal, menos incentivos para el consumo, el trabajo, el ahorro, la inversión y la creación de empresas. Sin embargo, una revisión de los niveles de presión fiscal recogidos en el cuadro IV.12. para los países de la Unión Europea, muestra que no existe una relación directa entre presión fiscal y crecimiento económico. Por el contrario, países con niveles de presión fiscal superiores al 40 por 100, como Suecia, Dinamarca, Finlandia o Luxemburgo entre otros, son clasificados por el *International Institute of Management Development* (IMD, 2005) en el grupo de países más competitivos del mundo.

Sí podría considerarse como más clara la relación entre el nivel de imposición sobre la renta empresarial y los incentivos para crear empresas y la localización de la actividad empresarial. El cuadro IV.12. recoge los niveles impositivos sobre la renta empresarial tanto en los países de la UE-15 como en los 10 nuevos estados miembros. El tipo impositivo medio sobre la renta empresarial en los nuevos estados miembros es del 21,5 por 100, diez puntos

por debajo de la media de la UE-15 (31,4 por 100), lo que supone un elemento importante de atracción de inversiones. En cuanto a España, su tipo es del 35 por 100, que lo sitúa incluso por encima de la media de los 15 (31,4 por 100). Si se analiza el tipo efectivo aplicado a la renta empresarial y del capital, que recogen el efecto conjunto de los tipos legales y las bonificaciones, reducciones, exenciones y demás beneficios fiscales, España se sitúa también muy por encima de países Suecia, Dinamarca, Alemania o Francia (cuadro IV.12.).

Las reducciones del tipo impositivo legal sobre la renta empresarial suponen un elemento de competencia entre Estados a la hora de atraer inversión productiva. Tanto en la UE-15 como en los 10 nuevos estados miembros han rebajado su tipo legal máximo a lo largo de los últimos años, mientras que España no lo ha variado.

Cuadro IV.12.: Fiscalidad empresarial en la Unión Europea

	Presión fiscal		Tipo legal máximo sobre el impuesto sobre la renta de sociedades		Tipo impositivo implícito sobre la renta empresarial y del capital (1)	
	2002	Diferencia 2002-1995	2004	Diferencia 2004-1995	2002	Diferencia 2002-1995
<i>Alemania</i>	40,2	-0,7	38,3	-18,5	16,9	0,0
<i>Austria</i>	44,4	2,1	34,0	0,0	24,1	6,1
<i>Bélgica</i>	46,6	1,5	34,0	-6,2	18,9	3,2
<i>Dinamarca</i>	48,9	-0,4	30,0	-4,0	16,1	-1,5
<i>España</i>	36,2	2,7	35,0	0,0	20,5	6,8
<i>Finlandia</i>	45,9	-0,1	29,0	4,0	25,4	3,0
<i>Francia</i>	44,2	0,2	35,4	-1,2	19,6	4,4
<i>Grecia</i>	36,2	3,6	35,0	-5,0	13,5	4,4
<i>Irlanda</i>	28,6	0,6	12,5	-27,5	24,3	9,3
<i>Italia</i>	41,7	0,6	37,3	-15,0	20,9	3,6
<i>Luxemburgo</i>	41,9	-0,4	30,4	-10,5	24,3	5,1
<i>Países Bajos</i>	39,5	-1,1	34,5	-0,5	20,3	4,1
<i>Portugal (2)</i>	36,3	2,8	27,5	-12,1	20,2	7,3
<i>Reino Unido</i>	35,8	0,5	30,0	-3,0	20,8	2,0
<i>Suecia</i>	50,6	1,1	28,0	0,0	21,0	8,7
UE-15 (3)	41,1	0,5	31,4	-6,6	20,5	4,4
NEM-10 (3)	34,5	-1,3	21,5	-9,1	:	:

(1) Es una medida del tipo medio efectivo de gravamen que recae sobre las rentas del capital que incluyen, además de los beneficios de las sociedades, la renta total de los autónomos y las rentas de capital de los hogares (dividendos, alquileres, intereses y otras rentas de la propiedad).

(2) El tipo impositivo implícito corresponde a 2001

(3) Media aritmética

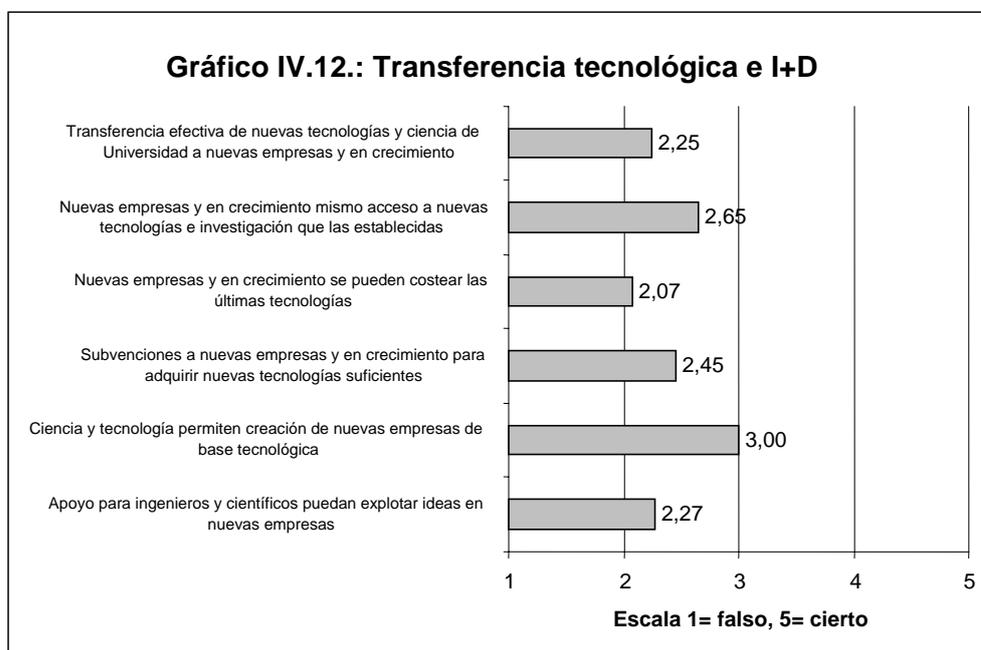
Fuente: Eurostat, *Structures of the Taxation System in the European Union, 2004*

Además del tipo general sobre la renta empresarial, la mayoría de los países de la OCDE tienen un tipo reducido para las PYMEs (en España este tipo es del 30 por 100). Sin embargo, tal y como recoge Paredes (2005), el tipo efectivo soportado por las pequeñas y medianas empresas es superior al que recae sobre las grandes empresas. Esto se debe a que las PYMEs hacen un menor uso de los incentivos fiscales previstos a causa de los elevados costes de cumplimiento, ya que el asesoramiento fiscal en ocasiones supera en coste a la bonificación obtenida.

Innovación y difusión del conocimiento

El GEM (2005) consulta la opinión de los expertos en cuanto al estado de la transferencia tecnológica e I+D en España. Los resultados, reflejados en el gráfico IV.12., muestran que España sigue estancada en este capítulo. Sólo aprueba una de las variables tomadas en consideración, que mejora respecto a años anteriores. Esta variable se refiere a que la ciencia y la tecnología pueden permitir la creación de empresas nuevas de base tecnológica competitivas a nivel mundial en al menos algún campo. Por el contrario, suspende la variable que aprobaba el

año anterior, relativa a que las nuevas empresas y las que están en crecimiento no tienen el mismo nivel de acceso a las nuevas tecnologías e investigaciones punteras que las que ya están establecidas en el mercado.

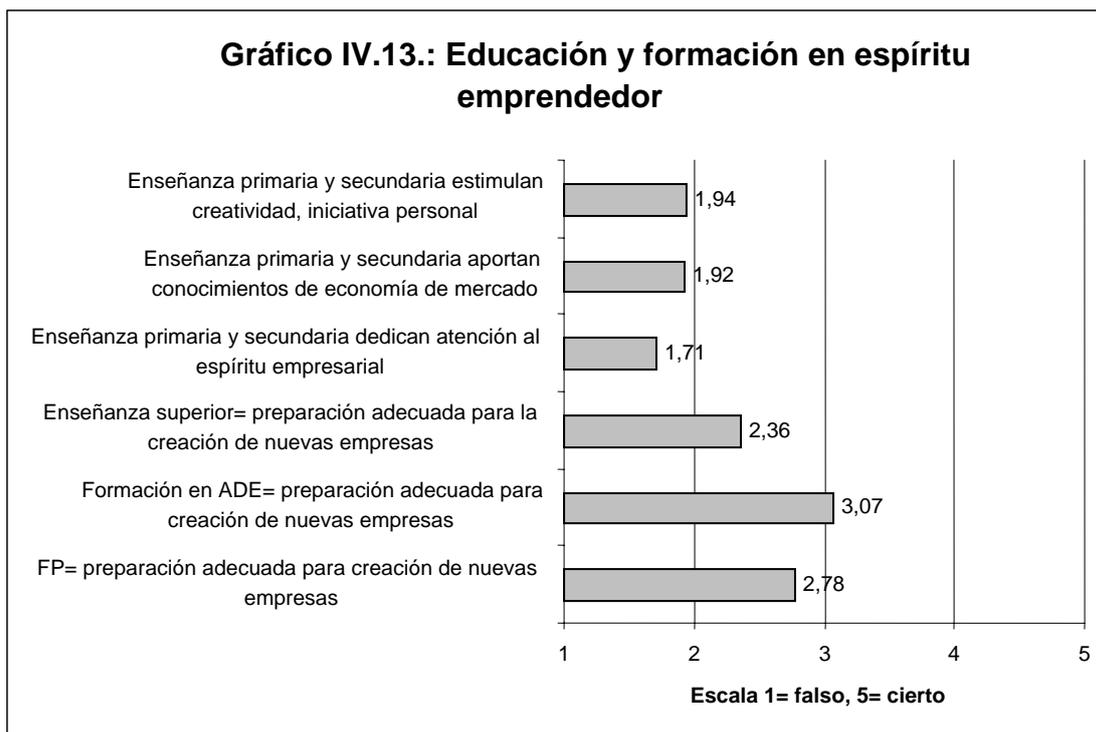


Fuente: Informe Ejecutivo GEM España 2004

El resto de variables también suspende, manteniéndose respecto a otros años (GEM, 2005). Sigue sin existir una buena transferencia entre universidades, centros de investigación y empresas, ni se producen mejoras respecto a la accesibilidad en los costes para adquirir nuevas tecnologías en las empresas nuevas ni tampoco existen ayudas gubernamentales suficientes para ello.

La enseñanza del espíritu emprendedor

Según los expertos consultados por el *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM, 2005), el fomento del espíritu emprendedor en el sistema educativo español se encuentra en una mala situación (gráfico IV.13.). En concreto, la enseñanza primaria y secundaria en España se encuentra en una situación precaria y es el área en que menos medidas se han tomado para mejorarla. Es imperativo incluir materias relacionadas con el espíritu emprendedor en las enseñanzas primaria y secundaria sin dilación, pues estas asignaturas verán su reflejo en el aumento de creación de empresas sólo a largo plazo.

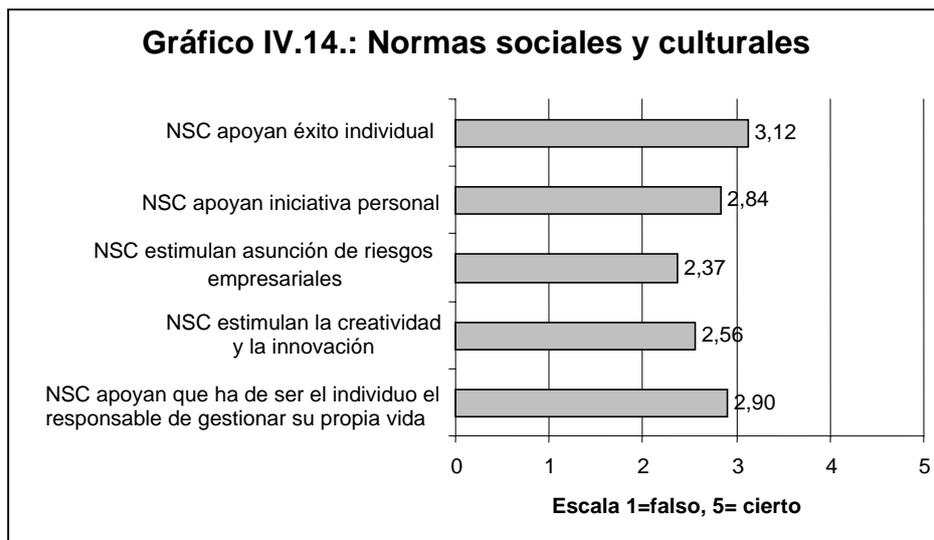


Fuente: Informe Ejecutivo GEM España 2004

Respecto a la educación post-secundaria, tanto en el caso de las enseñanzas universitarias como de la Formación Profesional, la situación se percibe como mejor, aunque en ningún caso aprueban según los expertos. Sólo en el caso de los estudios relacionados con la Administración y Dirección de Empresas los expertos consultados por el GEM (2005) consideran que sí preparan adecuadamente para la creación de nuevas empresas, pero sólo le dan un leve aprobado.

El entorno cultural

Según los expertos consultados por el GEM (2005), las normas culturales y sociales en España no están orientadas hacia el entrepreneurship. Tan sólo una de las variables tenidas en cuenta aprueba (gráfico IV.14.). Por primera vez, los expertos afirman que las normas culturales y sociales apoyan el éxito individual (GEM, 2005). El resto de variables sube ligeramente, pero en ningún caso llegan al aprobado según la opinión de los expertos. En concreto, destaca por su baja valoración que el entorno cultural y social español no apoyan la toma de riesgos.



Fuente: Informe Ejecutivo GEM España 2004

4.2. Actuaciones públicas en materia de fomento empresarial

En España sigue siendo necesaria una estrategia coordinada que unifique, integre y vertebralice todas las intervenciones a favor de la creación de empresas, de su consolidación y, en general, de la promoción del espíritu empresarial (CES, 2005). Las intervenciones y programas no parecen haber sido definidas en función de unos objetivos a alcanzar, ni existe un sistema que permita evaluar la eficacia de las medidas adoptadas.

Los resultados de las encuestas realizadas entre estudiantes de ciencias económicas y empresariales (Veciana, 2005) permiten elaborar una clasificación de los principales factores que, a su tenor, obstaculizan la creación de empresas, aunque, como se ha apuntado en el apartado 4.1., a pesar de tratarse de elementos objetivos sin embargo su percepción corresponde en gran medida a factores subjetivos condicionados por falsas creencias o por la cultura social dominante que sesga esa percepción. El cuadro IV.12. muestra que los factores más frecuentes son de diferente rango. Por un lado aparecen los propios del ejercicio de la actividad empresarial y más aun los necesarios para iniciar un nuevo proyecto como pueden ser la existencia de una idea o proyecto empresarial, la existencia de información o la aversión al riesgo. Estos se combinan con otros factores, como la falta de recursos financieros³³, que no se corresponde con la realidad actual ni con los ejemplos de éxito indudable alcanzados por personas carentes de recursos como apunta el autor del cuadro. Y es que las oportunidades son ahora mucho mayores que nunca, y el éxito o fracaso depende esencialmente del factor empresarial con el que se cuenta.

³³ El más citado como causa de fracaso de las PYMEs según Price Waterhouse (1995), e IMPI (1993).

Cuadro IV.13.: Factores que obstaculizan la creación de nuevas empresas en %

<i>Fuerte competencia mercados</i>	50,98
<i>Falta de recursos económicos</i>	47,06
<i>Incertidumbre e inestabilidad</i>	25,49
<i>Saturación del mercado</i>	17,65
<i>Falta de idea o proyecto empresarial</i>	15,69
<i>Barreras y trámites administrativos</i>	13,73
<i>Aversión al riesgo</i>	13,73
<i>Dificultades financiación</i>	9,80
<i>Tendencia a la concentración</i>	7,84
<i>Falta de subsidios y ayudas financieras</i>	5,88
<i>Falta de información</i>	5,88
<i>Cargas fiscales</i>	3,92
<i>Globalización</i>	3,92
<i>Falta de preparación</i>	3,92
<i>Otros</i>	7,84

Fuente: Veciana (2005)

Desde la Comisión Europea, y más concretamente desde su Dirección General de Empresa, se está llevando a cabo una política activa de fomento del espíritu empresarial que pretende crear un clima favorable para las empresas y los negocios en Europa así como el crecimiento de la productividad y de la riqueza y el trabajo necesarios para cumplir con los objetivos fijados por el Consejo Europeo en Lisboa en marzo de 2000. La denominada “Estrategia de Lisboa” pretende convertir la economía europea en la más competitiva y dinámica del mundo, capaz de un crecimiento sostenido con más y mejores trabajos y mayor cohesión social. Con este fin, en abril de 2000 la Comisión adoptó la propuesta para un Plan Multianual 2001-2006 indicando cómo la política de empresa podía cumplir con los retos de la globalización y de una nueva economía basada en el conocimiento. El Informe del Grupo de Alto Nivel, presidido por Wim Kok, “Facing the Challenge” (Comisión Europea, 2004), evaluó la situación actual e identificó las medidas que podrían formar una estrategia consistente para que las economías europeas cumplieran con los objetivos de Lisboa: reducir la carga administrativa total, mejorar la calidad de la legislación, facilitar la creación de nuevas empresas, y crear un clima de apoyo a las empresas.

A continuación, se exponen las principales medidas de apoyo a la actividad empresarial llevadas a cabo en España. Estas medidas pueden agruparse en cinco grupos: medidas de simplificación administrativa, medidas para facilitar el acceso a la financiación, medidas fiscales, medidas de promoción de la I+D y la innovación y medidas de fomento del espíritu empresarial.

Medidas de simplificación administrativa

Resulta imprescindible aligerar y abaratar estos trámites con el fin de aumentar la natalidad empresarial en España (Ontiveros *et al.*, 2005). Con este fin, se han puesto marcha diversas medidas, entre las que podemos destacar el

Proyecto Ventanilla Única Empresarial, el Proyecto Nueva Empresa y los Planes Generales de Simplificación.

Los estudios de la OCDE, *Policy Recommendations on Regulatory Reform*, inciden en la misma dirección, destacando el número de trámites necesarios para crear una empresa -13 o 14 trámites que exigen una media de 5 bloques de documentación cada uno en al menos 6 organismos diferentes con una duración y plazos legales que oscila entre las 19 y las 28 semanas totales-

En 1999 se puso en marcha, mediante una iniciativa conjunta de las Cámaras de Comercio y las Administraciones Públicas, el *Proyecto Ventanilla Única Empresarial (VUE)*. Este proyecto nació con la intención de apoyar la creación de nuevas empresas mediante “espacios únicos integrados” de tramitación y asesoramiento empresarial (CES, 2005). Sin embargo, parece haber tenido poco éxito en su labor, ya que sólo el 0,9 por 100 de las nuevas empresas registradas desde su puesta en marcha hasta octubre de 2004 fueron ayudadas por las VUE. Además, en la práctica, las VUE se limitan solamente a centralizar la entrega de todos aquellos documentos necesarios para la puesta en marcha de una empresa (CES, 2005).

En 2003 entró en vigor el *Proyecto Nueva Empresa*, que comprende el Estatuto de Nueva Empresa, el Documento Único Electrónico, el Plan de Contabilidad Simplificada y el Centro de Información y Red de Creación de Empresas:

- El Estatuto de Nueva Empresa. Define un régimen jurídico societario más sencillo que permite crear sociedades de forma más ágil y rápida. Se considera un caso específico de la Sociedad de Responsabilidad Limitada (Ontiveros *et al.*, 2005).
- El Documento Único Electrónico (DUE). Para las nuevas empresas que se acojan al nuevo régimen (Ontiveros *et al.*, 2005), se unifican los trámites administrativos de constitución de una empresa y pueden realizarse de forma telemática mediante el DUE. Entre otras cosas, permite la constitución de las nuevas empresas en menos tiempo (48 horas) y la reducción de los formularios a cumplimentar a sólo uno (CES, 2005).
- El Plan de Contabilidad Simplificada. Consiste en un sistema contable simplificado que tiene en cuenta las características de las pequeñas empresas (CES, 2005).
- El Centro de Información y Red de Creación de Empresas (CIRCE). Consiste en una red de puntos de asesoramiento e inicio de tramitación (PAIT) que agrupa los servicios de asesoramiento y tramitación administrativa tanto para la puesta en marcha de una empresa como en sus primeros años de actividad (CES, 2005). Esta red agrupa todos los PAIT ofrecidos por los distintos niveles de la Administración Pública, así como instituciones públicas o privadas sin ánimo de lucro (Ontiveros *et al.*, 2005).

Además, en los últimos años, el Ministerio de Administraciones Públicas ha venido desarrollando los *Planes Generales de Simplificación*. Estos planes

pretenden impulsar el uso de las nuevas tecnologías en los trámites y gestiones necesarios para la creación de una empresa. En la actualidad existen el Portal PYME, la VUE virtual o el Proyecto Adela (CES, 2005).

Centros como el CIDEM³⁴ de Cataluña o los departamentos municipales de promoción económica y social constituyen elementos de ayuda importantes puesto que en las primeras fases de creación de una empresa es necesario obtener de la manera más sencilla y centralizada posible información administrativa, sí, pero también práctica, como hacen las incubadoras o viveros con el fin de ayudar a identificar un proyecto empresarial y configurarlo.

A comienzos de 2006, fue aprobado el *Plan de Fomento Empresarial* (Ministerio de Economía y Hacienda, 2006), que prevé más de cincuenta medidas para potenciar la creación de empresas y el espíritu empresarial. En cuanto a la simplificación administrativa, este Plan propone dos nuevas medidas:

- Todas las sociedades de responsabilidad limitada podrán constituirse por medios telemáticos. Hasta ahora este mecanismo se reservaba sólo para las Sociedades Limitadas Nueva Empresa.
- Mayor eficiencia, seguridad y ahorro de costes del tráfico mercantil con el uso de las nuevas tecnologías en registros mercantiles, notarías y en cumplimiento de trámites administrativos para la constitución de cualquier tipo de sociedad.

Medidas para facilitar el acceso a la financiación

Las empresas, especialmente las de menor tamaño, tienen grandes dificultades para encontrar financiación suficiente para establecerse. Por ello, son necesarias medidas que faciliten el acceso a los recursos ajenos necesarios para iniciar la actividad (CES, 2005). En España, estas medidas se vertebran principalmente alrededor de dos organismos (Ontiveros *et al.*, 2005): la Dirección General de Política de la PYME y el Instituto de Crédito Oficial.

- Dirección General de Política de la PYME. Este organismo se encarga de definir y desarrollar las políticas de fomento empresarial (Veciana, 2005) y participa en el capital de varios organismos públicos especializados en el apoyo financiero a la PYME (Ontiveros *et al.*, 2005):
 - ENISA (Empresa Nacional de Innovación S.A.). Su función es promocionar los préstamos participativos y financiar proyectos innovadores.

³⁴ Centro de Innovación y Desarrollo Empresarial (CIDEM). Organismo del Departamento de Trabajo e Industria de la Generalitat de Cataluña. Su misión es impulsar el tejido empresarial catalán y potenciar su competitividad.

- AXIS Participaciones Empresariales S.A., que opera como entidad gestora de fondos de capital riesgo.
- CERSA (Compañía Española de Re-afianzamiento S.A.). Es un organismo que se encarga de fortalecer el sistema de garantías recíprocas.
- Instituto de Crédito Oficial (ICO). Es una entidad de crédito pública cuya función es financiar proyectos dirigidos a mejorar la competitividad de las PYMES españolas y a ayudar a la creación de nuevas empresas (Veciana, 2005).

Estos organismos públicos estatales llevan a cabo una serie de proyectos de fomento empresarial que podrían categorizarse siguiendo los siguientes criterios: subvenciones, préstamos subsidiados, garantías y apoyo al capital riesgo (Ontiveros *et al.*, 2005).

— Subvenciones

Las subvenciones proporcionadas por la Dirección General de Política de la PYME se enmarcan en el Plan de Consolidación y Competitividad de la Pequeña y Mediana Empresa 2000-2006 (Plan PYME). Estas ayudas se conceden bajo la forma de subvenciones directas o a través de organismos especializados intermedios, como por ejemplo asociaciones empresariales y cámaras de comercio (Ontiveros *et al.*, 2005). Para el año 2006, estas subvenciones ascienden a 12.646.000 euros.

— Préstamos

La actuación pública en este campo se centra en la titulización de préstamos, las líneas de financiación y los préstamos participativos.

a. *Titulización de préstamos*. Mediante este sistema, los bancos y las cajas de ahorro ceden sus créditos a un fondo de titulización. Este fondo emite bonos que le permiten obtener ingresos para pagar a las entidades financieras por estos activos. De esta forma, las pequeñas y medianas empresas pueden acceder más fácilmente a la financiación de los mercados de capitales (CES, 2005).

b. *Líneas de financiación*. Existen principalmente dos tipos: los microcréditos y los préstamos a largo plazo.

Respecto a los microcréditos, cabe destacar la línea del Instituto de Crédito Oficial (ICO), cuyo grupo objetivo lo componen aquellos colectivos que encuentran dificultades para obtener créditos de otra forma, como los mayores de 45 años, mujeres, discapacitados, inmigrantes, hogares monoparentales y parados de larga duración (CES, 2005). También hay que mencionar la línea de microcréditos para mujeres emprendedoras y empresarias puesta en marcha por la Dirección General de PYMES en colaboración con el Instituto de la Mujer y cofinanciado por el Fondo Social Europeo (CES, 2005). Por otra

parte, las cajas de ahorro han añadido a su obra social la concesión de microcréditos.

En relación con los préstamos a largo plazo, destaca la línea ICO-PYMES, que contempla préstamos para PYMES con unas condiciones especiales: plazos de amortización de cinco y siete años, con periodos de carencia de uno y dos años, respectivamente, y un tipo de interés favorable (CES, 2005).

c. *Préstamos participativos.* Los préstamos participativos son gestionados por la Empresa Nacional de Innovación, S.A. (ENISA). Estos préstamos se encuentran a medio camino entre el capital riesgo y los préstamos ordinarios. Tienen un plazo de vencimiento de 5 a 10 años, un periodo de carencia de 3 a 8 años, la cuantía del préstamo mínimo es de 300.000 euros y no se exigen garantías (Ontiveros *et al.*, 2005). Además de los préstamos participativos de carácter general, ENISA cuenta con una línea de apoyo específica para empresas de base tecnológica. El periodo de amortización máximo de estos préstamos es de 7 años, el periodo de carencia máximo también es inferior (5 años máximo) y la cuantía del préstamo mínimo es de 150.000 euros (CES, 2005).

— Garantías de préstamos

Las sociedades de garantía recíproca son entidades financieras con estructura mutualista que avalan ante las entidades de crédito los préstamos solicitados por las PYMES (CES, 2005). El Estado participa en este sistema de garantías recíprocas mediante la Compañía Española de Reafianzamiento (CERCA), que comparte con las sociedades de garantía recíproca el riesgo de los créditos otorgados (Ontiveros *et al.*, 2005).

— Capital riesgo

Existen dos tipos principales de empresas de capital riesgo: las sociedades de capital riesgo y las sociedades gestoras de fondos de capital riesgo (SGECR). Las primeras invierten recursos propios de forma temporal y minoritaria en PYMES innovadoras. Las segundas constituyen y gestionan fondos de capital riesgo (CES, 2005). AXIS se encarga, con apoyo oficial, de la gestión de los fondos Fond-ICO y Euro-ICO es el principal promotor del capital riesgo con apoyo oficial que existe en España (Ontiveros *et al.*, 2005).

Existe también una línea de apoyo a la capitalización de empresas de base tecnológica promovida por el Ministerio de Industria. Esta iniciativa concede préstamos a las empresas de capital riesgo de forma que éstas, a su vez, inviertan en empresas tecnológicas de nueva creación (Ontiveros *et al.*, 2005). Además, en 2005 se aprobó una nueva ley sobre entidades de capital riesgo que pretende fomentar este tipo de inversión (CES, 2005).

A pesar de estas iniciativas, las inversiones de “capital semilla”, esto es, la realizada en la fase de creación de la empresa, es muy escasa en España. La mayor parte de las operaciones de capital riesgo financian grandes proyectos de empresas ya establecidas (CES, 2005).

En noviembre de 2005 se aprobó la nueva Ley reguladora de las entidades de capital-riesgo y sus sociedades gestoras³⁵. Esta Ley propone dotar a las entidades de capital-riesgo de un marco jurídico más flexible y moderno que impulse el desarrollo de estas entidades tan relevantes en la provisión de financiación a empresas involucradas con las actividades de I+D+i.

El *Plan de Fomento Empresarial* de 2006 (Ministerio de Economía y Hacienda, 2006) supone un incremento significativo de los instrumentos financieros:

- Potenciación de la línea ICO-PYME con un incremento del 75 por 100 pasando del 4.000 millones a 7.000 millones de euros.
- Creación de una línea ICO de 500 millones de euros para crecimiento empresarial, destinada a medianas empresas.
- Línea de financiación ICO-Emprendedores de 50 millones de euros para la creación de nuevas empresas.
- Desarrollo y consolidación de una red nacional de *business angels* como instrumento de financiación adaptado a la PYME.
- Extensión del Programa Microcréditos Mujeres para creación de empresas, por un importe de 10,5 millones de euros.

Medidas fiscales de apoyo a las PYMEs

En el *Impuesto sobre sociedades* existe un régimen de incentivos especial para las PYMES que se aplica a aquellas empresas cuya cifra de negocios no supera los 6 millones de euros (Ontiveros *et al.*, 2005). La principal medida es el tipo de gravamen reducido del 30 por 100 que se aplica a los primeros 120.202.41€ de la base imponible, tributando el resto al 35 por 100. Otros incentivos fiscales recogidos en el Impuesto de Sociedades son: libertad de amortización para inversiones generadoras de empleo, libertad de amortización para inversiones de escaso valor, amortización acelerada de elementos del inmovilizado material nuevos y del inmovilizado inmaterial, provisión para insolvencias y amortización de bienes objeto de reinversión (Ontiveros *et al.*, 2005). La actual reforma fiscal prevé reducir de forma gradual los tipos del Impuesto de sociedades (un punto por año) entre 2007 y 2011. El tipo general pasará del 35 por 100 al 30 por 100 y el que se aplica a las PYMEs del 30 por 100 al 25 por 100.

También existe incentivos en el *Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF)*. Se permite aplazar o fraccionar las cantidades derivadas de retenciones o ingresos a cuenta del IRPF que se devenguen en el primer año desde la constitución de la empresa (CES, 2005). Además, pueden deducirse de la declaración del IRPF las cantidades depositadas en las cuentas ahorro-empresa. Este tipo de cuentas tienen unas características muy similares a las

³⁵ LEY 25/2005, de 24 de noviembre, reguladora de las entidades de capital-riesgo y sus sociedades gestoras.

de ahorro-vivienda, y tiene como objetivo facilitar la creación de empresas (Ontiveros *et al.*, 2005).

Además, en cuanto al *Impuesto sobre transmisiones patrimoniales*, la empresa puede, durante el primer año de su creación, aplazar sin necesidad de garantías el importe del impuesto satisfecho por Transmisiones Patrimoniales Onerosas, en la modalidad de Operaciones Societarias.

Medidas de promoción de la I+D y la innovación

El eje estratégico de la política española de I+D+i lo constituye el *Plan Nacional de I+D+i*. Actualmente se encuentra en vigor el Plan 2004-2007. En cuanto al marco fiscal, el Plan prevé mejoras para la inversión en Investigación y Desarrollo, a través de mayores deducciones directas; el incremento de la deducción para gastos de personal investigador; el incremento de la base de deducción para la adquisición de patentes, licencias y diseños, así como la elevación del límite aplicable a la deducción por I+D+I en las tecnologías de información y la comunicación (Ministerio de Educación y Ciencia, 2005).

Además de estas medidas fiscales, el Plan prevé el desarrollo de Incubadores y de capital riesgo para estimular la creación de empresas de base tecnológica. También se busca una mayor relación entre el sector público y el privado en el campo de la I+D, mediante el apoyo a parques científico-tecnológicos, Oficinas de Transferencia de Resultados de Investigación (OTRIS) y Centros Tecnológicos o la creación de Plataformas Tecnológicas (Ministerio de Educación y Ciencia, 2005).

Uno de los principales instrumentos financieros de apoyo a la I+D+i es el *Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI)*. El objetivo de este centro es apoyar a las empresas en el desarrollo de proyectos de I+D+i. con este fin, el CDTI concede ayudas propias y facilita el acceso a la financiación bancaria mediante la línea para la Financiación de la Innovación Tecnológica y Subvenciones del Programa Marco de I+D de la UE (Veciana, 2005)

El principal instrumento de fomento de la investigación técnica es el *programa de fomento de la investigación técnica (PROFIT)*. Este programa tiene como objetivo la consecución de los objetivos del Plan Nacional de I+D+i en el campo de Fomento de la Investigación Técnica. Por tanto, las funciones del PROFIT son: extender y optimizar el uso, por parte de las empresas y los centros tecnológicos, de las infraestructuras públicas y privadas de investigación; impulsar y facilitar la participación de las empresas españolas en programas internacionales de cooperación en investigación científica y desarrollo tecnológico; favorecer la realización de todo proyecto de investigación y desarrollo tecnológico que incremente la capacidad tecnológica de las empresas; extender la cultura de la cooperación en investigación y desarrollo tecnológico entre todos los agentes del sistema ciencia–tecnología–empresa; e incentivar la realización de proyectos de investigación y desarrollo tecnológico que atiendan a la eficiencia energética, reduciendo las emisiones de gases que provoquen el efecto invernadero (Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, 2005).

La *iniciativa NEOTEC* apoya la creación y consolidación de nuevas empresas de base tecnológica mediante financiación en las primeras fases de vida de la empresa, así como estableciendo una línea de financiación dentro del programa PROFIT de ayuda a proyectos de PYMEs tecnológicas (CES, 2005). Este iniciativa quiere facilitar el camino desde la concepción de la idea empresarial hasta lograr convertirla en una empresa viable (Veciana, 2005).

El *Plan de Fomento Empresarial* aprobado a comienzos del año 2006 también incluye medidas de fomento a la innovación. Estas medidas son las siguientes (Ministerio de Economía y Hacienda, 2006):

- Puesta en marcha del Plan Innoempresa 2007-2013, con un presupuesto anual de 75 millones de euros para apoyar proyectos de innovación en áreas como marketing, medioambiente, eficiencia energética, logística y distribución, diseño y organización de la producción.
- Mejora de la gestión de la propiedad industrial y mayor difusión de la Oficina Española de Patentes y Marcas.
- Renovación de la línea ICO-CDTI de innovación tecnológica, para financiar la adquisición de tecnologías dirigidas a la obtención de nuevos productos o procesos.
- Apoyo a los clusters o distritos industriales de pequeñas y medianas empresas industriales.

El *Plan Avanza*, aprobado en 2005, conforma uno de los ejes estratégicos del Programa Nacional de Reformas diseñado por el Gobierno para cumplir con la Estrategia de Lisboa. En concreto, el Plan Avanza se integra en el eje estratégico de impulso al I+D+i (Investigación+Desarrollo+innovación) que ha puesto en marcha el Gobierno a través del Programa Ingenio 2010. Este Plan persigue que el volumen de la actividad económica relacionada con las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) se acerque al 7 por 100 del PIB en el año 2010, destinando un apartado de sus medidas a promover la adopción de soluciones tecnológicamente avanzadas basadas en el uso de las TIC por las PYMEs españolas.

Medidas de fomento del espíritu empresarial

El principal elemento en el que se han centrado las medidas de fomento del espíritu empresarial es la educación, tanto en las enseñanzas no universitarias como en las universitarias. En cuanto a las *enseñanzas no universitarias*, el panorama educativo ha estado marcado en los últimos años por las reformas legislativas. Tanto la Ley de Calidad de la Educación (LOCE), paralizada en 2004, como la Ley Orgánica de Educación (LOE), aprobada en 2006, incluyen entre sus fines el desarrollo de la capacidad del espíritu emprendedor (art. 1 en la LOCE y art. 2 en la LOE), así como entre los objetivos de las diferentes etapas desde la enseñanza primaria hasta el bachillerato y la Formación Profesional (CES, 2005).

Por el contrario, las *enseñanzas universitarias* no cuentan con un marco de referencia para el desarrollo del espíritu emprendedor, ya que no existe ninguna mención expresa en la Ley Orgánica de Universidades (LOU). Aunque, según el CES (2005), pueden encontrarse en las universidades españolas algunas actuaciones relacionadas con la fomento del espíritu emprendedor. A nivel formativo, existen cursos sobre gestión de empresa en algunas licenciaturas, así como masters o cursos de postgrado específicos. También existen viveros o incubadoras de empresas que dotan de infraestructura de apoyo a las nuevas empresas surgidas del ámbito universitario así como sociedades de capital riesgo que invierten en proyectos empresariales nacidos del entorno universitario. Finalmente, deben ser nombradas las iniciativas de transferencia de tecnología del entorno universitario al empresarial mediante la creación de empresas innovadoras de base tecnológica (EIBT) y de parques tecnológicos.

Con el objeto de fomentar la creación de proyectos empresariales a partir de la idea del empresario técnico señalada en el apartado 2.5., con el fin de que científicos e investigadores creen su propia empresa partiendo de la experiencia obtenida en su organización incubadora, en este caso la universidad, existen proyectos como el INNOVA de la Universidad de Santiago, el QUASI EMPRESA de la Universidad de Barcelona, el UNI-EMPRENDE de la Universidad de Santiago o el EMBRYO de la Universidad Miguel Hernández (Veciana, 2005). Las universidades, para lograr este fin, generalmente han creado centros de creación de empresas o incubadoras.

Autores como Guzmán Cuevas y Liñán Alcalde (2005), han comparado los modelos de enseñanza de espíritu empresarial en Europa y en los Estados Unidos. Parten de la premisa de que los empresarios no sólo nacen sino que también se hacen. La mayor parte de la enseñanza y de los programas educativos en materia empresarial se centran en sólo una parte de su contenido, la correspondiente a su labor como ejecutivo o gestor, y no a la también necesaria sensibilización hacia la actividad empresarial –para aumentar la oferta de empresarios potenciales-, la educación para crear empresas –para convertir empresarios potenciales en empresarios nacientes-, la educación para el dinamismo empresarial –para convertir empresarios potenciales en empresarios dinámicos capaces de mantener siempre su proyecto en crecimiento y evolución sin caer en conformismos o la formación para empresarios en activo destinada a aumentar su dinamismo. El dinamismo es considerado entonces como un grado de calidad dentro del propio colectivo empresarial. La comparación del modelo educativo europeo y del estadounidense permite concluir que, en los Estados Unidos, el objetivo es crear la conciencia, comprensión y motivación hacia la propiedad de empresas independientes y que por tanto los alumnos realicen efectivamente esos comportamientos. El modelo estadounidense hunde sus raíces en experiencias iniciadas en la primera mitad del siglo XX. Es también el resultado de la clara demanda por parte de los alumnos en ese sentido, y de las iniciativas y redes de universidades y escuelas de negocios no exentas de apoyo en programas estatales o federales de fomento del espíritu emprendedor. En Europa no han existido iniciativas educativas comparables sobre lo que llaman “empresarialidad” hasta la década de los setenta, ni tampoco existen

asociaciones o redes de investigadores, publicaciones y docentes del ámbito, existiendo una fragmentación de la disciplina por países, como sucede con los sistemas educativos en general. Europa no ha sido capaz tampoco de articular elementos fundamentales del modelo norteamericano, como el que los profesores de espíritu emprendedor sean al tiempo consultores, debido a su peculiar estructura universitaria. Las universidades públicas europeas, con planes de estudio más rígidos, han sido también menos hábiles, o simplemente no lo ha intentado, a la hora de establecer alianzas con el sector privado en este ámbito. Por esta razón las cátedras dotadas de fondos privados para estudiar y enseñar el espíritu emprendedor suelen estar situadas en centros privados –INSEAD en Francia o IMEDE en Suiza-. En España la asignatura de creación de empresas ha empezado a impartirse en las universidades en el curso 1997-1998 aunque ya existía desde antes en centros privados como IESE, ICADE o Deusto. La fragmentación y regionalización europea pueden haber orientado excesivamente los estudios empresariales hacia el análisis de factores como el entorno e infraestructuras regionales, dejando los aspectos personales y de motivación de los individuos en un segundo plano, como apuntan Guzmán Cuevas y Liñán Alcalde (2005). Esa puede ser la razón de la existencia de pocas cátedras y centros para el estudio de la empresarialidad, lo cual contrasta con la existencia de numerosos instrumentos regionales de otro tipo –tecnológicos, incubadores, viveros- que, sin embargo no parecen contar con suficientes vocaciones.

Por estas razones prácticamente todos los estudios recomiendan, para Europa y por supuesto en nuestro país, profundizar en las dos líneas de la que depende la capacidad empresarial, la primera sin duda más general pero por ello no menos importante referida a la educación en aptitudes y conocimientos empresariales, y la segunda orientada a la formación específica para la creación de empresas.

Esta segunda prioridad debe ser objeto también de estudio en la educación reglada como parte de los contenidos del sistema educativo escolar y secundario, es lo que la Comisión Europea (2002) define como enseñanzas y aprendizaje del espíritu empresarial que incluyen el desarrollo de conocimientos, capacidades, actitudes y cualidades personales adecuadas a la edad y el desarrollo de los escolares o estudiantes. El fomento de las cualidades y de la actividad empresarial en primaria y secundaria, familiarizando a los estudiantes con la iniciativa empresarial es lo que se conoce también como sensibilización hacia la actividad empresarial, permite profundizar con mayores garantías de éxito después en la enseñanza universitaria no sólo en la educación empresarial general, sino en la canalización efectiva de esas cualidades hacia la creación de empresas y el autoempleo, en definitiva, a emprender.

El actual *Plan de Fomento Empresarial*, aprobado en 2006 (Ministerio de Economía y Hacienda, 2006), prevé las siguientes medidas en el campo del fomento del espíritu empresarial:

- Implantar programas de creación de micro-empresas en la ESO.

- Reforzar la orientación laboral hacia la creación de empresas dentro de los programas de Formación Profesional.
- Facilitar la compatibilidad de la labor docente e investigadora de los profesores universitarios con la actividad empresarial.
- Ayuda a la supervivencia de empresas en sus primeros años, mediante la mejora de los PAIT (puntos de asesoramiento e inicio de tramitación) y la creación de programas de tutorización.

Valoración de las medidas adoptadas

Desde hace tiempo se han llevado a cabo diferentes iniciativas en nuestro país cuyo objetivo ha sido en todos los casos la promoción del espíritu empresarial. Sin embargo, según el CES (2005), también es cierto que la mayor parte de las actuaciones tienen un carácter general y no distinguen entre medidas dirigidas a la creación de empresas y medidas destinadas a la gestión y consolidación empresarial. Las necesidades de ambos tipos de empresas, esto es, las que nacen y las que se están consolidando, son con frecuencia distintas. Por ello se hace necesaria la definición de medidas específicas destinadas a unas y a otras. En España, las iniciativas de fomento empresarial no hacen esta distinción, lo que afecta a la propia eficiencia de las actuaciones. Además, para el CES (2005), las medidas adoptadas resultan insuficientes y la información que llega sobre las mismas a los potenciales beneficiarios es escasa y poco accesible.

De hecho, no parece que se hayan definido unos objetivos claros a corto y largo plazo ni que se haya diseñado una estrategia estructurada y coherente que integre todas las actuaciones de fomento del espíritu empresarial. Tampoco parece que existan en la mayor parte de las iniciativas llevadas a cabo unos grupos de actuación claros y prioritarios ni que haya coordinación entre los distintos niveles de la Administración. Al no existir unos objetivos definidos, no puede diseñarse un sistema de programas estructurado que permita alcanzar dichos objetivos. Además, la descoordinación existente entre los distintos niveles de la Administración hace que muchas actuaciones se solapen sin llegar a ser más eficientes. Además, según el CES (2005), debería existir un mecanismo de evaluación que permitiese identificar las medidas eficientes y cuales deberían ser reforzadas.

Por tanto, y a pesar de las medidas adoptadas y que han sido descritas en este capítulo, siguen existiendo en España importantes barreras a la creación y consolidación de nuevas empresas (Ontiveros *et al.*, 2005). Las PYMEs, en especial las más jóvenes, siguen encontrando dificultades para financiar sus proyectos. Pese a los avances en el campo de la simplificación administrativa, los trámites burocráticos son largos y costosos, por encima de la media de las economías avanzadas. Sigue sin existir una cultura emprendedora que fomente la autosuficiencia y la toma de riesgos emprendedores (Ontiveros *et al.*, 2005). Además, la formación específica sobre creación y gestión de empresas existentes en los planes de estudios no son suficientes para el fomento del espíritu empresarial.

En definitiva, la falta de valores sociales proclives al espíritu empresarial junto a una estructura de recompensas poco acertada, es decir, que no premia las actividades más innovadoras y productivas, parecen seguir siendo el origen del escaso espíritu empresarial de muchos individuos en España.

V. Recomendaciones y Conclusiones

5.1. Recomendaciones

5.2. Conclusiones

5.1. Recomendaciones

El espíritu empresarial es crucial para estimular la productividad y mejorar la competitividad de las empresas. La llegada de nuevas empresas innovadoras estimula a las ya existentes a mejorar su organización, producción y servicios, con lo que aumenta la competencia y aumenta la competitividad de la economía en general (Comisión Europea, 2003). Además, las empresas nuevas, en especial las pequeñas, son generadoras de empleo y hacen disminuir, por tanto, la tasa de paro. Sin embargo, los españoles prefieren trabajar por cuenta ajena que emprender una aventura empresarial.

El reto al que se enfrenta España consiste en identificar los objetivos clave para crear un clima en que puedan prosperar la iniciativa y las actividades empresariales. A partir de estos objetivos, debe definir una estrategia coherente y que vertebré a todos los niveles de la administración. De esta forma, cada uno de estos niveles podrá beneficiarse de la actuación de los restantes y ganar en eficiencia. Además, la coordinación permitiría identificar necesidades y garantizar un enfoque coherente.

A pesar de las mejoras recientes, las *barreras administrativas* siguen obstaculizando la creación de empresas. Se hace necesaria una verdadera simplificación, que consistiría en reducir el número, dificultad y coste de los trámites administrativos (Ontiveros *et al.* 2005). Se requerirá, además, una mayor coordinación de las autoridades implicadas en el proceso de creación de empresas a todos los niveles de la Administración (CES, 2005).

Asimismo, las dificultades para obtener *recursos financieros* siguen significando una barrera importante a la creación de empresas. La distribución del riesgo entre el sector público y el privado puede ayudar a que aumente la disponibilidad de financiación (Comisión Europea, 2003). Deben reforzarse mecanismos que ya están en marcha tales como los microcréditos, las garantías de préstamos, los préstamos a largo plazo, los préstamos participativos y la titulización de préstamos (CES, 2005). En especial, deberían incidir en las empresas de nueva creación así como en las empresas de base tecnológica. Además, deberían estimularse las actividades de capital riesgo y la presencia de *Business Angels* (redes de inversores informales privados) mediante la revisión del tratamiento fiscal de este tipo de operaciones. Según Ontiveros *et al.* (2005), sería deseable que las administraciones públicas no centrasen su actividad en la subvenciones y pasen a ser un agente del mercado de capitales que actuase en los campos donde éste no llegara por sí solo.

Algunas iniciativas relevantes que merecen ser destacadas son aquellas en las que las entidades financieras o crediticias en las que la entidad asume parte

del riesgo del proyecto emprendedor participando en el capital –dando de alta esa participación en la corporación industrial de la entidad como hace Caja Navarra con su proyecto eurecan-, financiando el inmovilizado en su totalidad desde esa participación, y retrasando el cobro de intereses a la obtención de beneficios o mediante otros sistemas de carencia. La participación en capital es una vía que permite reducir al máximo los supuestos fallidos en los que es necesario ejecutar las garantías crediticias por impago. En definitiva se trata de una aportación de recursos económicos sin exigir garantías ni avales, asumiendo riesgo, no entrando en la gestión y recuperando el capital sólo cuando la empresa obtiene beneficios netos.

Además, en España, los *riesgos asociados a la iniciativa empresarial* no se ven adecuadamente compensados por la perspectiva de un beneficio. La regulación de las cotizaciones a la Seguridad Social y de las disposiciones fiscales deberían tener en cuenta sus efectos sobre la voluntad de los empresarios al asumir el riesgo de crear o desarrollar una empresa. Así, por ejemplo, cuando un empresario fracasa y quiebra pero ha actuado de forma honrada, debería poder contar con legislación más flexible que le permita acogerse a una legislación que permita liquidar lo antes posible las empresas no viables y crear una nueva empresa. Otro caso es el del trabajador por cuenta ajena que decide hacerse empresario, lo que implica un período transitorio en que se reduce su protección social. Una protección social adaptada a las necesidades de los empresarios podría aumentar el atractivo de la empresa. Es preciso, pues, volver a examinar el equilibrio de los riesgos y las recompensas asociadas a la iniciativa (Comisión Europea, 2003).

En cuanto a la *fiscalidad*, cabe destacar que unas medidas fiscales apropiadas pueden contribuir significativamente al fomento de la actividad empresarial. La estructura del sistema fiscal, incluidos los impuestos sobre la renta y sobre sociedades, la presión fiscal sobre el trabajo y el IVA, influyen en la capacidad de expansión de las empresas (Comisión Europea, 2003). En primer lugar, se aconseja aliviar la carga fiscal que recae sobre las empresas jóvenes al igual que simplificar los trámites y requisitos vinculados a las obligaciones tributarias, de forma que no sean un lastre para la creación y consolidación de las empresas jóvenes. Además, respecto a los incentivos fiscales, se debería favorecer a aquellas empresas de base tecnológica y generadoras de empleo (CES, 2005).

Referente también a la fiscalidad, la Comisión Europea en su “Libro verde sobre el espíritu empresarial en Europa” de 2003, señala la necesidad de prestar la misma atención a la transmisión empresarial que a la creación de nuevas empresas. Para ello, además de promover entre los futuros emprendedores la idea de que adquirir una empresa en funcionamiento puede ser una alternativa válida a la creación de una empresa nueva, deben articularse medidas de tipo fiscal que fomenten la transmisión de la empresa a terceros. En concreto, en España habría que prestar una especial atención a la transmisión de empresas familiares fuera del círculo familiar, incluidos los propios trabajadores de la empresa (CES, 2005).

También hay que valorar el papel que desempeñan las empresas de la *economía social* al actuar en favor de la colectividad (Comisión Europea, 2003). La economía social³⁶ está formada por empresas tales como cooperativas, mutuas, asociaciones y fundaciones cuyo objetivo principal es prestar servicios a sus miembros o a una comunidad más amplia. Estas empresas tienen unas características específicas que requieren un tratamiento particular. En España existen subvenciones cuyo objetivo es fomentar la incorporación de desempleados en cooperativas y sociedades laborales. También pretenden fomentar su creación y mejorar la competitividad de estas empresas (CES, 2005). Pese a los esfuerzos desarrollados en este campo, los programas de fomento empresarial deberían prestar una mayor atención a la economía social.

Es necesario también promocionar las *empresas innovadoras* que practican la I+D+i, insistiendo en esta necesidad utilizando todo tipo de instrumentos como la celebración de seminarios y programas de formación dirigidos a las empresas con el fin de difundir las ventajas fiscales de la innovación, así como su importancia y su impacto positivo en los resultados de la empresa (Ontiveros *et al.*, 2005). También la financiación de las empresas innovadoras, en especial las jóvenes, tendría que ser objeto de un mayor esfuerzo (CES, 2005).

En cuanto a la relación entre el mundo empresarial y el mundo universitario, se hace necesario ampliar la colaboración y la transferencia de conocimientos entre las universidades y las empresas. Para ello, deben reforzarse los programas existentes de estancias de científicos y doctores en empresas y (CES, 2005) y facilitar la canalización de proyectos empresariales surgidos en centros universitarios (Ontiveros *et al.*, 2005).

También debe prestarse una especial atención a las infraestructuras tecnológicas. Los centros tecnológicos han demostrado ser muy eficientes en la tarea de difusión tecnológica que los grandes centros de investigación por encontrarse más cerca de las PYMES, a quienes prestan apoyo a la I+D. Por tanto, la política de fomento empresarial debería continuar promocionando y creando estos centros tecnológicos. Asimismo, los viveros de empresas y los *clusters* o microclimas pueden asegurar las condiciones de éxito de las empresas de nueva creación (Ontiveros *et al.*, 2005). Por ello deben apoyarse y fomentarse, estimulando la participación de los entes locales en estos proyectos.

Estas medidas deben articularse en combinación con el incremento del uso de las tecnologías de la información (TIC) en los procesos productivos y de gestión así como en las prácticas de trabajo de las empresas es uno de los factores necesarios para incrementar su productividad, variable particularmente preocupante en España y en Europa en general porque no resiste la comparación con la evolución en los Estados Unidos y otras regiones o países.

Iniciativas como el *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), que desarrollan proyectos como *Regional Entrepreneurship Monitor* (REM) promovidos por

³⁶ <http://www.cepes.es>

entidades como la *London Business School* con el fin de analizar el nivel de actividad emprendedora en las regiones, el espíritu y su materialización en creación de empresas, y analizar su incidencia en el crecimiento económico son muy importantes para medir y evaluar tendencias, y para formular propuestas con el fin de incrementar la visibilidad de la actividad emprendedora, concienciar a la sociedad del importante papel que juega el empresario en la sociedad e investigar aspectos clave del proceso emprendedor.

Finalmente, uno de los puntos más importantes de la política de fomento empresarial es la *promoción del espíritu emprendedor*. La creación de actitudes más positivas hacia la iniciativa empresarial es imprescindible. La sociedad debe valorar más a los empresarios. Estas actitudes positivas deben fomentarse desde los centros de enseñanza, los inversores, los ámbitos locales y regionales, las organizaciones y los medios de comunicación (Comisión Europea, 2003). En concreto, los medios de comunicación deberían difundir ejemplos exitosos de espíritu empresarial e innovación (Ontiveros *et al.*, 2005).

Autores como Veciana (2005) estiman también que la historia de la humanidad es la historia de la emancipación del individuo, emancipación que en ámbito político y de las libertades ha llevado a las democracias modernas y que en el ámbito personal económico y laboral alcanza su máxima independencia y libertad cuando se crea una empresa propia y se deja de ser trabajador por cuenta ajena. Esta es sin duda una concepción profundamente liberal del individuo en sociedad que no es ajena a otro tipo de consideraciones.

El espíritu empresarial debería ser objeto de una gran promoción centrada especialmente en las mujeres y otros grupos con escasa representación entre los empresarios, como las minorías étnicas, que han demostrado tener especial predilección por la empresa y, sin embargo, no existen servicios de apoyo suficientes a las empresas adaptados a sus necesidades específicas. También los jóvenes son un grupo objetivo importante al que habría que poner en contacto más específicamente con el espíritu empresarial. Es relevante recordar que en España trabajar para el Estado sigue siendo el principal objetivo de los universitarios españoles, según muestra por ejemplo el estudio elaborado en 2001 por TDM World Wide&Com, que encabeza la lista de entidades preferidas por delante de las principales multinacionales españolas, extranjeras establecidas en nuestro país o entidades financieras, o cuando menos uno de los más preferidos en general. Esta posición se reafianza si se consideran además de la Administración del Estado otros departamentos públicos como la atención sanitaria pública y la enseñanza y universidad superando el 20 por 100 de incondicionales. Un estudio elaborado en el año 2003 por la Fundación para la Cajas de Ahorro Confederadas (FUNCAS, 2003) revelaba que el 47 por 100 de los españoles desean que sus hijos sean funcionarios.

El sistema educativo es un factor clave en la promoción del espíritu empresarial. El objetivo es conseguir que se considere el empresariado como una salida profesional. Para ello es necesario fortalecer los programas destinados a extender la capacidad emprendedora en el sistema educativo,

principalmente en la enseñanza universitaria, aunque también en la enseñanza primaria, secundaria y en la formación profesional, facilitando, por ejemplo, experiencias empresariales reales a los estudiantes, como jornadas de puertas abiertas en empresas o elaboración de proyectos innovadores, desde edades tempranas (Ontiveros *et al.*, 2005). La educación empresarial tanto en el pilar formativo general como en el de sensibilización hacia la actividad empresarial no puede transformar los valores de la sociedad, aunque es necesario para conseguirlo. Para lograr un cambio profundo que sensibilice positivamente a la sociedad sobre la iniciativa empresarial es necesaria una actuación clara y decidida a lo largo de todo el sistema educativo, desde el principio.

La política y la función de las instituciones públicas es fundamental para conseguir un entorno propicio para la creación de empresas. En este sentido no sólo es necesario desarrollar las políticas y medidas repasadas en los últimos epígrafes de este trabajo, sino que el marco de fondo debe ser también favorable a la libre competencia, un marco regulatorio y efectivo de medidas que defiendan a las empresas que compiten libremente en los mercados, y no unas políticas orientadas hacia la defensa de lo existente pero que no apuesta por el cambio. Lo primero son políticas de orientación de mercado, *pro-market*, claramente positivas para los emprendedores y para el progreso general, y lo segundo *pro-business*, caracterizadas por su intervencionismo y secularmente articuladas en nuestro país por los dos principales partidos cuando les ha tocado ejercer la acción de gobierno.

Se hace imprescindible, por tanto, incluir como objetivo específico de la educación el fomento del espíritu emprendedor. Para ello es recomendable diseñar planes específicos que no sólo se centren en los estudios especializados en administración de empresas, sino también en otros campos de conocimiento. También resultaría efectivo ofrecer formación sobre el espíritu empresarial y motivar a los profesores, cualquiera que sea su materia de enseñanza. Por último, debe involucrarse al sector empresarial en la educación, tanto participando directamente en la enseñanza como difundiendo experiencias de éxito.

Cuadro V.I.: Recomendaciones

Barreras administrativas	-Simplificación de los trámites administrativos -Mayor coordinación entre Administraciones
Recursos financieros	-Distribuir riesgo entre sector público y privado -Reforzar microcréditos, garantías de préstamos y otros mecanismo ya existentes -Estimular fiscalmente capital riesgo y <i>Business Angels</i> -Administración pública como agente del mercado de capitales
Riesgos asociados	-Disposiciones fiscales que compensen el riesgo -Protección social adaptada a los emprendedores
Fiscalidad	-Estructura fiscal favorable

	<ul style="list-style-type: none"> -Alivio de la carga fiscal para empresas jóvenes -Simplificación de trámites tributarios -Favorecer empresas tecnológica y generadoras de empleo -Fomento de la transmisión empresarial
Economía social	<ul style="list-style-type: none"> -Subvenciones para incorporar desempleados -Subvenciones para su creación y mejora de la competitividad
Empresas innovadoras	<ul style="list-style-type: none"> -Seminarios y programas de formación -Acceso a financiación
Relación empresa-universidad	<ul style="list-style-type: none"> -Estancias de científicos y doctores en empresas -Facilitar proyectos empresariales surgidos en universidades
Infraestructuras tecnológicas	<ul style="list-style-type: none"> -Centros tecnológicos -Viveros de empresas y <i>clusters</i> -Incremento del uso de las TIC
Promoción espíritu empresarial	<ul style="list-style-type: none"> -Creación de actitudes positivas hacia el emprendimiento -Especial atención a mujeres, jóvenes y minorías étnicas -Sistema educativo: capacitación emprendedora -Formación y motivación a profesores -Involucrar al sector empresarial en la educación

Fuente: Elaboración propia

5.2. Conclusiones

Existe una amplia literatura que analiza el papel que los emprendedores desempeñan en el sistema económico, acerca de sus rasgos, de su función y de las vías por las que influyen sobre la economía en su conjunto. Tal y como se ha visto en el capítulo I, disponemos de modelos que abarcan desde aquellos propios de la teoría económica como los de la microeconomía clásica, los modelos de precios, hasta otros más específicos o complejos que se centran en determinadas variables o factores propios de la función empresarial, su importancia económica y social, los efectos que provocan los emprendedores innovadores y los elementos que determinan la trayectoria de las PYMEs o de las empresas familiares.

Para completar este acercamiento teórico, en el capítulo II se ha prestado una atención especial al trabajo de economistas como Baumol (1993), en particular a sus conclusiones acerca de cómo influye el marco institucional en la determinación de funciones productivas, improductivas y destructivas, así como los factores que determinan la existencia y éxito del empresario.

En el capítulo II se han revisado también las teorías que analizan los factores que determinan la existencia y éxito del empresario, los rasgos y características propios de los emprendedores y de los empresarios, las cualidades que, si están presentes, generan una mayor probabilidad de éxito para sus proyectos como emprendedores, y en consecuencia incluso un crecimiento y desarrollo potencial mayor para la economía en la que están inmersos. Estos factores condicionan su propensión a asumir riesgos y por tanto a emprender, a iniciar proyectos empresariales, y son de tipo cultural, educativo, moral, normativo, y social.

Todo este bagaje teórico que proporciona la literatura económica y que se recogen en los dos primeros capítulos nos ofrece instrumentos analíticos suficientes para analizar con precisión la realidad española en este ámbito, en combinación con la perspectiva que añade el análisis económico-histórico y la revisión de los esquemas de política económica seguidos, al que se ha consagrado el capítulo III. En él se revisa y valora críticamente el papel desempeñado por los empresarios y por los responsables económicos en nuestra historia económica desde la revolución industrial hasta la actualidad.

De este modo, combinando todos estos elementos, es posible realizar una valoración de las políticas desarrolladas, formular propuestas, y completar el trabajo con una revisión de las principales políticas desarrolladas para incentivar la actividad empresarial en nuestro país y en Europa.

En la introducción de este trabajo se decía: “La consideración de que los españoles, o España como ámbito, constituimos un colectivo o marco social, jurídico y económico en el que, por diferentes razones, se registran menos vocaciones de emprendedores que en otros entornos, como por ejemplo el norte de Europa, es tan antigua como el conocimiento y la percepción objetiva del retraso relativo en cuanto a niveles de desarrollo de nuestro país respecto al resto de Europa. Esta aseveración, la menor propensión a asumir riesgos empresariales y a desarrollar con todas sus consecuencias proyectos económicos, forma parte de la conciencia colectiva, si bien carece del apoyo y constatación científica que una cuestión de tanta trascendencia merece y exige.

Este trabajo se aproxima a esta cuestión desde una perspectiva económica analizando lo que se conoce como “función empresarial”. El enfoque elegido comprende elementos diversos del análisis económico, sin pasar por alto otros condicionantes de carácter sociológico, histórico o político que han ejercido en nuestro país una influencia notoria sobre tal cuestión. En este trabajo la combinación de un amplio examen económico –el propio de la teoría económica y el de la ciencia empresarial-, contextualizado en la realidad estructural y política española, da como resultado un enfoque completo. Desde este planteamiento, el objetivo del trabajo es indagar en los factores que determinan la función empresarial para analizar si esa hipotética menor propensión a emprender lo es tal.”

Podemos volver ahora a la pregunta que nos hacíamos al comienzo de este trabajo: ¿existe una menor propensión a emprender en España que en los países de nuestro entorno?

Pues bien, ha llegado el momento de valorar esa tesis y, a la luz de los elementos revisados en estas páginas, la conclusión es la siguiente: no existe ningún elemento que demuestre la existencia de una menor propensión a emprender por parte de los españoles, innata o estructural, si bien se registra una larga sucesión de factores institucionales que explican ese retraso histórico y ese menor dinamismo en los últimos siglos.

Esta conclusión entronca directamente con las tesis de Baumol (1993). Una parte importante de este trabajo se consagra a la revisión de las ideas de Baumol, constatando su absoluta actualidad y oportunidad. Como ya vimos, Baumol (1993) concluye que existen funciones empresariales productivas, improductivas y destructivas. En su trabajo muestra como, en primer lugar, por diferentes razones, la oferta total de empresarios varía mucho de unas sociedades a otras. Así mismo, su contribución productiva oscila entre distintas sociedades debido a su diferente asignación entre actividades estrictamente productivas, como la innovación, que son las que contribuyen al progreso económico, y que tanto depende de la función empresarial como también se ha visto en este trabajo, o improductivas como la especulación o incluso el crimen organizado. Esta asignación está muy condicionada por la rentabilidad que la sociedad concede a estas actividades, por razones morales, institucionales, culturales y de prestigio. Por esta razón la política, la actividad política, si es capaz de instrumentar las medidas adecuadas, puede influir en la asignación de funciones empresariales hacia fines productivos más que sobre la propia oferta inicial de empresarios, que a corto plazo es un elemento de carácter rígido o estructural en una sociedad dada.

Nuestro peculiar modelo de desarrollo económico seguido durante el siglo XIX y la mayor parte del XX –sólo en la década de los ochenta del siglo pasado, el XX, se comprende definitivamente cual es la única referencia económica válida-, el retraso en el desarrollo de la ciencia económica y empresarial, de los estudios en estas materias, y la resistencia secular de la sociedad a transformar algunas de sus pautas de comportamiento y de prestigio social más hondamente arraigadas, todos estos factores, justifican este retraso.

Una mayoría de los autores estudiados coinciden en esta idea. Sudrià (1996) señala que no existió escasez de empresarios emprendedores ni de iniciativas empresariales en el siglo XIX, sino un marco legal y unos factores institucionales existentes totalmente inapropiados -legislación sobre sociedades, presencia de restricciones gremiales, ausencia de libertad de industria que afectó al desarrollo de las primeras empresas modernas-, como consecuencia de la presión ejercida por ciertos grupos de interés y el recelo de las autoridades hacia las nuevas formas de organización industrial. Las desigualdades en la distribución de la tierra y de la renta, la influencia del poder aristocrático en el Estado y un medio natural poco propicio, hicieron el resto contribuyendo a que la estructura social y económica no facilitara la expansión de las empresas modernas. Tortella (1996), por contra, sí cree que hubo

escasez de empresarios y de espíritu empresarial en España, como demuestra la gran importancia que han tenido los empresarios extranjeros en la historia económica de España desde, al menos, el final de la Edad Media, y como también demostraría la gran propensión de los empresarios españoles a buscar protección del Estado para proporcionarles rentas y protección contra la competencia. Tortella señala que los empresarios españoles que se consolidaron en sectores en los que la presencia extranjera era menor, tendieron sistemáticamente a apoyarse en estructuras no competitivas - carteles, aranceles, monopolios legales, y protección estatal de todo tipo-, hasta el punto en que incluso en el auge del librecambismo del siglo XIX, los empresarios españoles estuvieron mayoritariamente en contra del libre comercio y de la competencia. Escudero (1996), desde un planteamiento intermedio, concluye que España no carecía de empresarios en el XIX, sino que fue la escasez de capital de éstos la que acabó imponiendo a la empresa extranjera. Este tipo de razones se mantienen hasta bien entrada la segunda mitad del siglo XX, como demuestra el capítulo III.

Tortella (1996) y Sudrià (1996) hacen referencia a la relación entre los valores sociales y el medio cultural con el subdesarrollo español. Tortella señala que la ortodoxia social impuesta en la sociedad española durante siglos fue la razón por la que en el siglo XIX España carecía de una clase empresarial competitiva y dinámica. Los factores señalados son la tradicional desconfianza católica hacia el capitalismo, el prejuicio aristocrático contra el trabajo y en especial el manual, la pasividad intelectual y el respeto a la ortodoxia impuestos por la inquisición, los bajos niveles educativos, la larga tradición mercantilista partidaria de la intervención estatal en la economía para enriquecerse mediante el comercio y la industria, la regulación y gremialización de la actividad empresarial y del trabajo, y el propio atraso que a su vez es un obstáculo al desarrollo económico y una barrera a la iniciativa empresarial. En el XX, las convulsiones de todo tipo, la destrucción, la autarquía, y el mantenimiento de algunos de esos valores mantienen esa pauta.

No obstante, hay nada en los españoles que nos haga menos propensos a emprender que los ciudadanos de otros países, si bien partimos de una posición de retraso comparativo que a la luz de todos los indicadores estamos a punto de cerrar. Las causas de la escasa o cuando menos menor propensión a emprender de los empresarios españoles están ligadas al entorno político, económico y social, entorno determinado por los rasgos y factores mencionados en el trabajo.

No existen factores endógenos, como la propia forma de ser y de actuar de los españoles. Al contrario, los empresarios españoles no tienen un comportamiento económico diferente al del resto de los europeos. Es más, tampoco ha habido escasez de empresarios (Comín y Martín Aceña, 1996), simplemente condiciones más difíciles y más fracasos.

El papel desempeñado por el Estado en nuestra economía durante siglos, tanto en su función de empresario como de regulador ha sido muy desafortunado. Esta valoración negativa de su intervención se extiende a todos sus ámbitos de actuación, condicionando la estructura de nuestros mercados, el desarrollo de

los mercados financieros y de las instituciones o prácticas fundamentales para el emprendedor como son aquellas destinadas a innovar o a investigar, o la formación del capital humano, financiero, tecnológico de primera calidad a precios competitivos. La homologación de estos elementos en nuestra economía es muy reciente. Sólo ahora parece poder cerrarse la brecha que nos ha alejado de nuestros principales competidores tradicionales –Europa, Estados Unidos o Japón- y de los nuevos países emergentes de Asia, tras siglos de retraso. Es más, muchos de los problemas que distinguen a Europa de los Estados Unidos se dan en España en la misma intensidad que en otros países europeos, lo cual demuestra la importancia de los elementos estructurales que tanto cuesta modificar. No es, por ejemplo, tanto el número de empresas creadas lo que distingue a Europa –y a España- de los Estados Unidos, sino su ritmo de crecimiento y supervivencia, variables que dependen de elementos estructurales como el desarrollo de los mercados de capitales en los Estados Unidos, el tamaño del mercado y otros.

A la vista de lo que ha sucedido en nuestro país, de las cualidades de nuestros emprendedores y del *mix* de política económica puesto en práctica en los últimos siglos –o al menos en el periodo analizado- la hipótesis de Baumol (1993) es esencial para la puesta en práctica de políticas de crecimiento. No debe sorprender o asustar el que el espíritu de empresa sea muy difícil de definir, o que no sea nada fácil identificar y aislar las razones que lo guían. Siempre es posible, como argumenta Baumol, condicionarlo, por vías como la modificación de las reglas del juego al alcance de los políticos. Las reglas del juego que afectan a la asignación de la actividad empresarial pueden ser observadas, descritas, y con suerte modificadas y perfeccionadas.

Tan importante es saber de dónde se viene como hacia dónde se va, la historia no se puede cambiar, pero desde la política es posible transformar el funcionamiento de nuestra sociedad y por supuesto el de la economía en su sentido más amplio. La revisión de las políticas de fomento del espíritu emprendedor y de apoyo a la empresa actuales, capítulo IV, muestra que éstas son las adecuadas, aunque queda todavía mucho por hacer, porque la prosperidad económica es función directa de la actividad emprendedora. Como ha apuntado Ontiveros (1997), una vez armonizados en nuestro país los principales factores estructurales económicos respecto a Europa, tan sólo restaría aproximar el factor empresarial al modelo de las economías más avanzadas para conseguir una asimilación total. En definitiva, el entorno, en su definición más completa, en el que se ha desarrollado la función empresarial en España no ha favorecido un comportamiento emprendedor, y mucho menos su éxito.

Tanto desde la perspectiva de la teórica económica como desde otros planteamientos la misión del factor empresarial es fundamental a la hora de determinar el éxito competitivo de una empresa o de una economía en su conjunto. En un mundo globalizado en el que los factores productivos disponen cada vez de una movilidad más cercana al supuesto económico de perfecta movilidad, la calidad de la capacidad de emprender juega un papel cada vez más determinante como único elemento diferenciador de una unidad productiva, de una empresa, frente a la competencia en el mercado. En este sentido, todavía es

patente la desconfianza que desde determinados sectores sociales se siente por la figura del empresario, por razones ideológicas principalmente, olvidando la importante misión económica y social que debe desarrollar en una economía de mercado como agente emprendedor por antonomasia.

Tal y como se ha visto, la consideración social del empresario es el resultado de la combinación de toda una serie de factores no necesariamente de índole económica. Los modelos clásicos no distinguen entre las figuras o funciones del empresario y del capitalista, de modo que la función empresarial ha arrastrado probablemente esa tara inicial, quizás de manera más clara en la tradición política y social “continental” que en el mundo anglosajón. También de manera diferente en unos lugares que en otros, debido a su identificación con la explotación de la clase trabajadora, el ejercicio del poder corporativo, o el de las oligarquías. De ahí la práctica generalización en la sociedad de la idea de que el progreso social y el desarrollo económico no pasan necesariamente por el éxito de los empresarios y emprendedores, al fin y al cabo un colectivo de individuos egoístas y codiciosos que trabajan en pos de su propio beneficio dispuestos a conseguirlo como sea y a costa de cualquier cosa.

En el epígrafe 1.3 vimos cómo Schmölders (1971) concluye que la imagen de los empresarios es generalmente negativa y que, además, es tanto peor cuanto mayor es el grado de implicación o de participación de los individuos en los círculos creadores de opinión, intelectuales, docentes, etc. A esta conclusión han llegado otros autores, como Veciana (2005). Como apuntaba en el texto, yo mismo recuerdo los múltiples comentarios negativos y despectivos que a lo largo de mi vida profesional y de mis años de estudio en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales he escuchado y recogido simplemente tras haberme identificado como economista o como estudiante de Ciencias Económicas y Empresariales, y más aún si se combina esta profesión con la militancia y participación política en organizaciones política de índole progresista en los que la incompreensión, aunque sea indirecta, aumenta.

Autores como Cabrera y del Rey (2002) han señalado que en el siglo XX, antes de la transición española y desde los años 50, la espiral conflictiva, cada vez más politizada, y que también se extendió a los trabajadores de cuello blanco, contribuyó a extender una imagen negativa de la figura del empresario y de la economía de mercado.

En cualquier caso, y como se ha visto en el capítulo IV, los datos de “demografía empresarial” del estudio *Global Entrepreneurship Monitor* (2005), GEM, y de la Comisión Europea muestran que a pesar de las dificultades que existen para medir el fenómeno emprendedor, y de la diferencia que todavía separa a España de algunos países y de los Estados Unidos, sin embargo esta distancia es cada vez menor.

Algunos datos son razonablemente positivos y esperanzadores, por ejemplo, respecto a la tasa de creación o de nacimiento de empresas en el año 2003, y con las cautelas que la propia Comisión destaca por no estar armonizadas todas las fuentes estadísticas y muy en particular las de Alemania y Francia que están entre las más elevadas. En 10 de los 15 Estados de la UE-15, la tasa

de creación de empresas es menor que la de los Estados Unidos, aunque España estaría por encima de esa media y de 10 países, un 9,7 por 100 de “nacimientos anuales” en España frente a un 8,3 por 100 de la UE-15 y un 10,2 por 100 en los Estados Unidos. Así mismo, en España el crecimiento neto de empresas, las nuevas creaciones menos las desapariciones o “muertes”, fueron en ese año del 2,7 por 100 frente al 0,6 de la UE-15 y de los Estados Unidos.

Las cifras de propensión a emprender en el seno de la UE de la Comisión Europea para el año 2004, que vimos en el epígrafe 2.3 y en el cuadro II.1, definida como preferencia por el autoempleo, son en España del 56 por 100, frente al 62 por 100 de Portugal, 61 por 100 de Estados Unidos y una media de la UE del 45 por 100. Hay que tener en cuenta que esta estadística puede mezclar a emprendedores con autoempleados o autónomos. También hay que destacar que en los últimos 4 años analizados (2000-2004) la media de la UE ha caído desde el 51 hasta el 45 por 100, y la de España desde el 62 hasta el 56 por 100, mientras que esta tendencia a la baja no se verifica en Estados Unidos, ya sean autoempleados o emprendedores. Los Estados Unidos, Austria, Dinamarca y Suecia repuntan en el último dato disponible, el 2004, probablemente recuperándose algo de la incertidumbre internacional generada a partir del año 2001.

Tal y como destaca el GEM (2005), la visión pública de los empresarios ha mejorado notoriamente en los últimos años, más del 70 por 100 de los españoles consideran que ser empresario es una buena elección profesional, y más de la mitad no tiene miedo al fracaso a la hora de emprender y considera que triunfar en un negocio puede proporcionar un buen estatus social. Con todo, sólo el 5,4 por 100 de la población está considerando iniciar un negocio en los próximos tres años.

En las encuestas de expertos que elaboran el GEM sobre las habilidades y cualidades de los empresarios y futuros emprendedores, éstos destacan que en España sólo tres de las variables analizadas obtienen un aprobado: la infraestructura física, la infraestructura comercial y los programas gubernamentales. Suspenden en sus niveles de educación primaria y secundaria, capacidad de reacción del mercado, apoyo financiero y transferencia tecnológica e I+D. Además, tampoco aprueban en un aspecto tan fundamental como las normas sociales y culturales.

La Comisión Europea en su Eurobarómetro de 2004 sobre “Entrepreneurship” señala que uno de los principales obstáculos a la hora de crear una empresa en la Unión Europea, señalado por un 70 por 100 de los encuestados en la UE-25, es la complejidad de los procedimientos administrativos. En España lo señala el 67 por 100 de los encuestados, mientras que en los EE.UU. lo reflejan un 56 por 100 de los mismos.

Además, en España los trámites necesarios para poner en marcha una empresa nueva son largos y costosos cualquiera que sea la vía de cómputo: el número de procedimientos necesarios, el tiempo empleado, los costes y el capital mínimo necesario para la constitución.

Destaca también en nuestro país la estructura financiera de las nuevas empresas, en las que los fondos propios aportados por el emprendedor superan la media europea y estadounidense – 78,97 por 100 en España frente al 72,64 por 100 en Europa o el 70,53 en Estados Unidos. Ello quiere decir que la proporción de financiación ajena de las nuevas empresas españolas es menor, lo que evidencia claras debilidades relacionadas con el funcionamiento de los mercados financieros.

El GEM (2005) suspende a nuestro país en el estado de la transferencia tecnológica e I+D, que sigue estancada. Los españoles son conscientes de que la ciencia y la tecnología pueden permitir la creación de empresas nuevas de base tecnológica competitivas a nivel mundial. Sin embargo, según el GEM, las nuevas empresas y las que están en crecimiento no pueden acceder en las mismas condiciones que las ya establecidas a las nuevas tecnologías e investigaciones más avanzadas.

El fomento del espíritu emprendedor en el sistema educativo español también se encuentra en una mala situación (GEM 2005). En concreto, la situación en la enseñanza primaria y secundaria en España es en términos generales precaria, a la espera de que la nueva Ley Orgánica de Educación (LOE, 2006) corrija esta carencia. Es importante señalar que las nuevas asignaturas y materias que se impartan verán su reflejo en el aumento de creación de empresas sólo a largo plazo.

El último GEM también señala que las normas culturales y sociales en España no están orientadas hacia la actividad emprendedora. Algo ya señalado por autores como Tortella y Sudrià, como se ha visto en el capítulo III, y que viene ya de lejos. Según el GEM, en España las normas culturales y sociales apoyarían ya claramente el éxito individual, mientras que el resto de variables que conforman la percepción social del emprendedor muestran un crecimiento paulatino pero sin llegar todavía al aprobado, todo ello según la opinión de los expertos encuestados. La peor nota es la baja valoración que el entorno cultural y social español presta a la toma de riesgos.

Por ello es lógico que todos los estudios e instituciones recomienden, para Europa y por supuesto España, reforzar tanto la educación en aptitudes y conocimientos empresariales como la formación específica para la creación de empresas, en un marco cultural en el que se valoren ambas actividades mucho más de lo que se hace en la actualidad.

La educación, la formación, y la política en general, porque ambas son políticas, son fundamentales. Tal y como apunta Veciana (2005), a pesar de la importancia de factores psicológicos como los analizados por algunos modelos –intuición, preferencia por el riesgo-, o de otros más “objetivizables” como los niveles de formación o la experiencia, los emprendedores pueden surgir de cualquier ámbito social, cualquiera que sea el origen profesional o social del individuo. Al fin y al cabo en todos los colectivos existen individuos con independencia, autonomía, intuición, disposición a asumir riesgos y a equivocarse.

Finalmente, recuperando la tesis de Baumol (1993) que considera la existencia de funciones empresariales productivas, improductivas y destructivas. La oferta total de empresarios varía mucho de unas sociedades a otras y su contribución productiva oscila todavía mucho más debido a su diferente asignación entre actividades estrictamente productivas, como la innovación, que son las que contribuyen al progreso económico, que tanto depende de la función empresarial, o improductivas como la especulación o como apuntaba al principio de esta conclusión incluso el crimen organizado. Como sabemos esta asignación está muy condicionada por la rentabilidad que la sociedad concede a estas actividades, por razones morales, institucionales, culturales y de prestigio, por lo que la política, si instrumenta las medidas adecuadas, puede influir en la asignación de funciones empresariales hacia fines productivos más que sobre la propia oferta inicial de empresarios, que sería un elemento de carácter más rígido o estructural en una sociedad dada.

La hipótesis de Baumol es esencial para la puesta en práctica de políticas de crecimiento. Es muy frecuente que el espíritu de empresa sea imposible de definir, que no sea sencillo concretar las razones determinadas que lo guían, que sean inexplicables. Ante esta situación, la única solución radica en determinar vías para condicionarlo, como la modificación de las reglas del juego, vías que sí están al alcance de los políticos. Las reglas del juego que afectan a la asignación de la actividad empresarial pueden ser observadas, descritas, y con suerte modificadas y perfeccionadas, como explica Baumol (1993). Es la política.

Hemos concluido que las razones que explican esta menor propensión a emprender vienen definidas por factores objetivos de carácter económico, sociológico, histórico y político que han afectado negativamente a la función empresarial en España. Al tratarse de razones objetivas, la política puede intervenir para corregir este fallo y tratar de aumentar la oferta de empresarios así como de asignar dicha oferta a actividades productivas. La política debe, por tanto, fomentar el espíritu empresarial y reorganizar la estructura de recompensas que la sociedad ofrece a las distintas actividades de forma que la oferta de empresarios se decante por actividades productivas.

En este contexto, los elementos objetivos que condicionan la actividad económica están prácticamente homogeneizados en España con los países más desarrollados de nuestro entorno. Las cifras brutas de creación de empresas también, aunque aun queda camino por recorrer. Subsisten también algunas incertidumbres cualitativas. España crea ya casi tantas empresas como los países de nuestro entorno, y estas empresas cada vez subsisten más. Ahora bien, queda por comprobar si la estructura de incentivos de nuestro sistema económico es la adecuada, o si hemos diseñado un sistema institucional que asigna rentabilidad social como apunta Baumol a las actividades económicas de modo eficiente. Creo que existen ciertas dudas sobre esta cuestión, sobre el sostenimiento a medio y largo plazo del modelo económico español y de su fórmula de creación de valor añadido, sobre la orientación del espíritu empresarial hacia las actividades que aseguran más el crecimiento y bienestar futuros, aquellas ligadas con el capital humano, la sostenibilidad

medioambiental y la I+D+i. Según el Ministerio de Economía y Hacienda (2006) existen en nuestro país 46800 empresas inmobiliarias, de las que 4600 tienen 3 empleados o más. Así que debemos trabajar por elevar y promover el espíritu emprendedor en nuestro país, para que los españoles no sigan mayoritariamente prefiriendo trabajar por cuenta ajena antes que emprender una aventura empresarial, pero también porque cuando emprendan lo hagan por la senda más adecuada.

VI. Bibliografía

I. Función empresarial

- Ames, E. (1965), Soviet Economic Processes, Irwin, Homewood, IL.
- Andrews, P.W.S. (1949), Manufacturing Business, Macmillan, London.
- Arrow, K.J. (1970), Essays in the Theory of Risk-Bearing, North-Holland, Amsterdam.
- Audretsch, D.B. (2002), Entrepreneurship: a survey of literature, European Commission, Enterprise Directorate General, Brussels.
- Bain, J.S. (1949), A Note on Pricing in Monopoly and Oligopoly, American Economic Review, 39 (March), pp. 448–64.
- (1956), Barriers to New Competition, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- (1968), Industrial Organization, 2ª ed., Wiley, New York, NY.
- Baumol, W.J. (1968), Entrepreneurship in economic theory, American Economic Review (Papers and Proceedings), nº 58, pp. 64-71.
- (1982), Contestable markets: an uprising in the theory of industry structure, American Economic Review, 72(1), pp. 1-15.
- (1993), Entrepreneurship, management, and the structure of payoffs, The MIT press, Cambridge, Massachusetts.
- Berle, A. y Means, G. (1932), The Modern Corporation and Private Property, Mc Millan, New York.
- Buckley, P.J. y Casson, M.C. (1976), The Future of the Multinational Enterprise, Macmillan, London.
- Cantillon, R. (1755), Essai sur la Nature du Commerce en Générale, Macmillan, Londres (1931).
- Casson, M.C. (1979), Alternatives to the Multinational Enterprise, Macmillan, London.
- (1981), Unemployment: A Disequilibrium Approach, Martin Robertson, Oxford.
- (1982), The Entrepreneur, an economic theory, Martin Robertson, Oxford.
- Chamberlin, E.H. (1933), The Theory of Monopolistic Competition, Harvard University Press, Cambridge.

- Coase, R.H. (1937), The nature of the firm, Economics (N.S.), pp. 386-405.
- Cuervo, A. (1997), La privatización de la empresa pública, Colección Oikos Nomos, Editorial Encuentro, Madrid.
- Cyert R.M. y March J.G. (1963), A Behavioural Theory of the Firm, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, Nueva York.
- Davenport, H.J. (1913), Economics of Enterprise, Macmillan, New York.
- Debreu, G. (1959), Theory of Value, Yale University Press, New Haven.
- Denison, E.F. (1962), The Sources of Economic Growth in the United States and the Alternatives Before Us, Committee for Economic Development, New York.
- (1967), Why Growth Rates Differ: Postwar Experience in Nine Western Countries, Brookings Institution, Washington, D. C.
- Drucker, P.F. (1995), How to save the family bussines, The Wall Street Journal, 23 agosto.
- Embid, J. M. y Salas, V. (2005), El gobierno de los grupos de sociedades, Documento de trabajo 64/2005, 29/06/2005, Laboratorio de la Fundación Alternativas, Madrid.
- Galbraith, J.K. (1974), El Nuevo Estado Industrial, 6ª ed., Ariel, Barcelona.
- Galve, C. y Salas, V. (1992), Estructura de la propiedad de la empresa española, Información Comercial Española, nº 701, pp. 79-90.
- Gordon, R.A. (1948), Short-Period Price determination in Theory and Practice, American Economic Review, 38, pp. 265-288.
- Hall, R.L. y Hitch C.J. (1939), Price Theory and Business Behaviour, Oxford Economic Papers, 2, pp. 12-45. Reimpreso en Wilson T. y Andrews P.W.S. (eds.) (1951), Oxford Studies in the Price Mechanism, Oxford, Clarendon.
- Harsanyi, J.C. (1977), Rational Behaviour and Bargaining Equilibrium in Games and Social Situations, Cambridge University Press, Cambridge.
- Hayek, F.A. (1949), The meaning of competition, en Hayek, F.A. (1959), Individualism and Economic Order, Routledge and Kegan Paul, London, pp. 92-106.
- (1976), The Constitution of Liberty, Routledge & Kegan Paul, London.
- Holderness, C., Kroszner, R. y Sheehan, D. (1998), Were the Good Old Days That Good? Changes in Managerial Stock Ownership since the Great Depression, NBER Working Paper No. 6550, Cambridge.

- Holmes, T. J. y Schmitz J.A. Jr (1990), A theory of entrepreneurship and its application to the study of business transfers, Journal of Political Economy, Vol. 98(2), pp. 265-294, April, University of Chicago Press.
- Jacquemin, A. (1987), The New Industrial Organization: Market Forces and Strategic Behaviour, MIT Press, Cambridge.
- Jensen, M.C. y Fama, E.F. (1983), Separation of Ownership and Control, The Journal of Law and Economics, vol. XXVI (2), pp. 301-326.
- Kierulff, H.E. (1975), Can entrepreneurs be developed?, MSU Business Topics, nº 23, pp. 39-44.
- Kirzner, I.M. (1976) Equilibrium versus market process, en The Foundations of Modern Austrian Economics, Sheed and Ward, Kansas City.
- (1979), Comment: X-Inefficiency, error and the scope for entrepreneurship, en Time, Uncertainty and Disequilibrium, D.C. Heath, Lexington, Massachusetts.
- (1998), Competencia y empresarialidad, 2º ed., Unión Editorial, Madrid.
- Knight, F.H. (1921), Risk, Uncertainty and Profit, en Risk Uncertainty and Profit, ed. Stigler G. J. (1971), University of Chicago Press, Chicago.
- (1942), Profit and entrepreneurial functions, The Tasks of Economic History: Supplement to Journal of Economic History, nº 2, pp. 126-32.
- Kotler, P. (1976), Marketing Management: Analysis, Planning and Control (3ª ed.), Prentice-Hall, Englewood Cliffs, N. J.
- Koutsoyiannis, A. (1979), Modern Microeconomics, The Macmillan Press Ltd, Londres.
- Leibenstein, H. (1978), General X-efficiency Theory and Economic Development, Oxford University Press, New York.
- Lester, R.A. (1946), Shortcomings of Marginal Analysis for Wage-Employment Problems, American Economic Review, 36 (March), pp. 63–82.
- L' Hériveau, M.F., (1972), Pourquoi des entreprises publiques?, Presses Universitaires de France, París, Francia.
- Lucas E. L. Jr. (1978), On the size distribution of business firms, Bell Journal of Economics, Vol. 9(2), pp. 508-523.
- Machlup, F. (1946), Theories of the Firm: Marginalist, Behavioural, Managerial, American Economic Review, 58, pp. 1–33.
- Marris, R. (1963), A Model of the Managerial Enterprise, Quarterly Journal of Economics, 77 (Mayo), pp. 185 – 209.

- (1964), Theory of “Managerial” Capitalism, Macmillan, Londres.
- Marshall, A. (1890), Principles of Economics, (8ª ed.) (ed. G. W. Guilleband), 2 Vols. Macmillan, Londres (1961).
 - Mason, E.S. (1939), Price and production policies of large-scale enterprises, American Economic Review, 29, pp. 61-74.
- (1949), The current state of the monopoly problem in the United States, Harvard Law Review, 62 (June), pp. 1265-1285.
- Milgron, P. y Roberts, J. (1988), Economic Theories of the Firm: Past, Present, and Future, Canadian Journal of Economics, Vol. 21, nº 3, pp. 444-458.
 - Mill, J.S. (1848), Principles of Political Economy, (Nueva ed.) (ed. W. J. Ashley), Longmans, London (1909).
- (1965), Principles of Political Economy: with some of their applications to social philosophy, University of Toronto Press, Toronto.
- Mises, L. von (1949), Human Action: A Treatise on Economics, William Hodge, London.
 - Mongin, P. (1992), The “Full-Cost” Controversy of the 1940s and 1950s: A Methodological Assessment, History of Political Economy, 24, pp. 311-356.
 - Nash, J.F. (1950), The bargaining problem, Econometrica, nº 18, pp. 155-62.
 - Nordhaus, W.D. (2004), Schumpeterian profits in the American economy: theory and measurement, Working Paper nº 10433, National Bureau of Economic Research (NBER), Cambridge, Massachusetts.
 - Norman, G. y La Manna, M.M.A. (eds) (1992), The New Industrial Economics, Edward Elgar Publishing, London.
 - Penrose, E.T. (1959), The Theory of Growth of the Firm, Basil Blackwell, Oxford.
 - Robinson, J. (1933), The Economics of Imperfect Competition, Macmillan, London.
 - Salas, V. (1996), Economía de la Empresa. Decisiones y organización, 2ª ed., Ariel Economía, Barcelona.
- (1999), El Gobierno de la Empresa, Centre d’Economia Industrial, Barcelona.
- Say, J.B. (1803), A Treatise on Political Economy: Or, the Production, Distribution and Consumption of Wealth, Augustus M. Kelley, New York (1964).

- Schumpeter, J.A. (1934), The Theory of Economic Development, Harvard University Press, Cambridge, Massachussetts.
- (1971), Historia del análisis económico, Ariel, Barcelona.
- (1978), Teoría del desenvolvimiento económico: una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés, y ciclo económico, 1º ed. En español, F.C.E., México.
- (1984), Capitalismo, Socialismo y Democracia, Folio, Barcelona.
- Shackle, G.L.S. (1979), Imagination and the Nature of Choice, Edinburgh University Press, Edinburgh.
- Simon, H.A. (1955), A Behavioural Model of Rational Choice, Quarterly Journal of Economics, 69, pp. 99-118.
- Schmölders, G. (ed.) (1971), Der Unternehmer im Ansehen der Welt, Gustav Lübbe Verlag, Bergisch Gladbach.
- Sraffa, P. (1926), The Laws of Returns Under Competitive Conditions, Economic Journal. Reimpreso en American Economic Association (1946), Readings in Price Theory.
- Stigler, G.J. (1961), The economics of information, Journal of Political Economy, nº 69, pp. 213-25.
- (1993), Economics, Ariel, Barcelona.
- Sweezy, P.M. (1939), Demand Under Conditions of Oligopoly, Journal of Political Economy, 47, pp. 568-573.
- Sylos-Labini, P. (1957), Oligopoly and Technical Progress, Harvard University Press, Cambridge.
- Tortella, G. (1996), La iniciativa empresarial, factor escaso en la España contemporánea, en La empresa en la historia de España, Civitas, Madrid.
- Veciana, J.M. (2005), La creación de empresas. Un enfoque gerencial, Colección Estudios Económicos, nº 33, La Caixa, Barcelona.
- Williamson, O.E. (1963), Managerial Discretion and Business Behaviour, American Economic Review. Reimpreso en The Modern Business Enterprise (1973), M. Gilbert, ed., Penguin.
- (1964), The Economics of Discretionary Behaviour: Managerial Objectives in a Theory of the Firm, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, N. J.
- (1970), Corporate Control and Business Behaviour, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, N. J.

- (1975), Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications, Free Press, New York.
- (1987), The Economic Institutions of Capitalism: firms, markets, relational contracting, 1st ed., Collier Macmillan, London.

II. Factores que determinan la existencia y éxito del empresario

- Arieti, S. (1976), Creativity, Basic Books, New York.
- Astebro, T.B. (2003), The return of independent invention: evidence of unrealistic optimism, risk seeking or skewness loving? The Economic Journal, Vol. 113, pp. 226-239.
- Audretsch, D.B. (2002), Entrepreneurship: a survey of literature, European Commission, Enterprise Directorate General, Brussels.
- Bates, T.M. (1998), Race, self-employment and the upward mobility, Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- Baumol, W.J. (1982), Contestable markets: an uprising in the theory of industry structure, American Economic Review, nº 72, pp. 1-15.
- (1993), Entrepreneurship, management, and the structure of payoffs, The MIT press, Cambridge, Massachusetts.
- (2002), Entrepreneurship, innovation and growth: the David-Goliats symbiosis, Talk based on the materials from The Free Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism, Princeton University Press, Princeton.
- Baumol, W.J. y Blackman, S. (1993), Mercados perfectos y virtud natural. La ética de los negocios y la mano invisible, Celeste Ediciones, Madrid.
- Baumol, W.J., Panzar, J.C. y Willig, R.D. (1982), Contestable markets and the theory of industry structure, Harcourt Brace Jovanovich, New York.
- Brockhaus, R.H. (1980), Psychological and environmental factors which distinguish the successful from the unsuccessful entrepreneur: a longitudinal study, Paper submitted for the Academy of Management Meeting.
- Collins, O.F., Moore, D.G. y Unwalla, D.B. (1964), The Enterprising Man, MSU Business Studies, Michigan.
- Comisión Europea (1996), Programa integrado en favor de las pequeñas y medianas empresas (PYME) y del artesanado, Comunicación de la Comisión al Consejo, COM (1996) 0329 final, Bruselas.

- (1998), Fomento del espíritu empresarial en Europa: prioridades para el futuro, COM (1998) 222 final, Bruselas.
- (1998), Informe del Grupo Operativo para la simplificación del entorno empresarial –BEST-, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.
- (2002), Recruitment of employees: Administrative burdens on SMEs in Europe, 7th Observatory of European SMEs, European Commission, Bruselas.
- (2003a), Benchmarking Enterprise Policy: Results from the 2003 Scoreboard, Comisión Staff Working Document SEC (2003)1278, Bruselas.
- (2003b), Libro Verde del Espíritu Empresarial en Europa, COM (2003) 27 final, Bruselas.
- (2004a), Plan de acción: El Programa Europeo en favor del Espíritu Empresarial, COM (2004) 70 final, Bruselas.
- (2004b), Highlights from the 2003 Observatory, 2003/8, Observatory of European SMEs, Luxemburgo.
- (2005), Programa marco para la competitividad e innovación, Propuesta de decisión del Parlamento y del Consejo, COM (2005) 121 final, Bruselas.
- Comisión Europea (2004), Flash Eurobarometer 160 “Entrepreneurship”, http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl160_en.pdf (13/06/2006)
- Consejo Europeo (1996), Decisión del Consejo de 9 de diciembre de 1996 relativa al Tercer programa plurianual en favor de las pequeñas y medianas empresas (PYME) de la Unión Europea (1997-2000), 97/15/CE, DOCE 25/11/98, Luxemburgo.
- (2000), Decisión del Consejo de 20 de diciembre de 2000 relativa al Programa plurianual en favor de la empresa y el espíritu empresarial, en particular para las pequeñas y medianas empresas (PYME) (2001-2005), 2000/819/CE, DOCE 29/12/2000, Luxemburgo.
- Cummings, L.L., Harnett, D.L., Stevens, O.J. y Veciana, J.M. (1972), Riesgo, determinación espíritu conciliador y confianza, Alta Dirección, marzo-abril, pp. 13-25.
- Edward, A. (1965), Soviet Economic Processes, Irwin, Homewood, IL.
- Espina A. (1992), Los sistemas locales ante la globalización de la economía, Economía Industrial, nº 286, pp. 13-17.
- García Echevarría, S. (1985), El papel del empresario en un nuevo ordenamiento económico, Working Papers nº 105, Instituto de Dirección y Organización de Empresas, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Alcalá de Henares.

- Hobsbawn, E.J. (1969), Industry and Empire from 1750 to the Present Day, Penguin, Harmondsworth.
- Kantis, H., Ishida, M. y Komori, M. (2002), Empresarialidad en economías emergentes: Creación y Desarrollo de nuevas empresas en América Latina y el Este de Asia, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington.
- Krugman, P. (1991), Increasing returns and economic geography, Journal of Political Economy, nº 99, pp. 483-499.
- Lafuente, A., Salas, V. y Pérez, R. (1985), Tipos de empresario y de empresas, Economía Industrial, 246 (noviembre-diciembre). pp. 139-151.
- Lopez-García, J. y Aybar-Arias, C. (2000), An empirical approach to the financial behaviour of Small and Medium Sized Companies, Small Business Economics, nº 14(1), February, pp. 55-63.
- March, I. y Yagüe, R.M. (1997), A recent exploratory insight on the profile of the innovative entrepreneur: conclusions from a cross-tabs analysis, Working Paper 97-01, Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas, Universidad de Valencia.
- McClelland, D. *et al.* (1975), The Achievement Motive, Irvington Publ. Inc., New York.
- Modigliani F., Fitoussi, JP., Moro, B., Snower, D., Solow, R., Steinherr, A. y Sylos-Labini, P. (1998), An economist's manifesto on unemployment in the European Union, Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review, nº 206.
- OCDE (2004), Learning for Tomorrow's World. First Results from PISA 2003, OCDE, Paris.
- Ontiveros, E. (1997), Las empresas españolas en el fin de siglo, Economistas, nº 73, pp. 6-15, Colegio de Economistas de Madrid, Madrid.
- Ripolles Melia, M. (1995), El emprendedor y sus mitos, Revista de dirección, organización y administración de empresas, nº 15, julio-septiembre, pp. 36-44, Centro de Estudios de Postgrado de Administración de Empresas, Universidad Politécnica de Madrid.
- Romero Luna, I. y Fernández Serrano, J. (2005), The European Enterprise Policy. A Critical Analysis, Revista Economía Mundial, nº 13, pp. 137-161.
- Rotter, J.B. (1971), External Control and Internal Control, Psychology Today, Vol. 5(1), pp. 37-42, 58-59.
- Salas, V. (1993), Factores de competitividad empresarial. Consideraciones generales, Papeles de Economía Española, nº 56, pp. 379-396.

- Saxenien, A. (2001), The role of immigrant entrepreneurs in new venture creation, en Claudia Bird Schoonhoven y Elaine Romanelli (eds.), The entrepreneurship dynamic, pp. 40-67, Stanford University Press, Palo Alto.
- Schumpeter, J.A. (1934), The Theory of Economic Development, Harvard University Press, Cambridge, Massachussetts.
- Stanworth, M.J.K. y Curran, J. (1973), Management Motivation in the Smaller Business, Gower Pres Ltd., Epping.
- Stiglitz, J. y Weiss, A. (1981), Credit rationing in markets with imperfect information, American Economic Review, Vol, 71(3), pp. 393-410.
- Veciana, J.M. (1989), Características del empresario en España, Papeles de Economía Española, nº 39-40, pp. 19-36.
- (2005), La creación de empresas. Un enfoque gerencial, Colección Estudios Económicos, nº 33, La Caixa, Barcelona.
- Wagner, J. (1994), Small firm entry in manufacturing industries: Lower Saxony 1979-1989, Small Business Economics, Vol 6(3), pp. 211-224.
- Wilson, W.J. (1996), When work disappears: the World of the New Urban Poor, Albert A. Knopf, New York.

III. Función empresarial en España

- Alonso, J.A. (1993), Capacidades exportadoras y estrategia internacional de la empresa, en Empresas y empresarios españoles en la encrucijada de los noventa, Civitas, Madrid.
- Alonso, J. A. y Donoso, V. (1993), Rasgos y actitudes de la empresa exportadora española, Economistas, nº 55, Colegio de Economistas de Madrid, Madrid.
- Antolín, F. (1996), Hidroeléctrica Ibérica y la electrificación del País Vasco, en La empresa en la historia de España, Civitas, Madrid.
- Baumol, J. W. (1993), Mercados Perfectos y Virtud Natural: la Ética en los Negocios y la Mano Invisible, Colegio de Economistas de Madrid – Celeste Ediciones, Madrid.
- Benaul Berenguer, M. (1996), Realidades empresariales y estructura productiva en la industria textil lanera catalana, 1815-1870, en La empresa en la historia de España, Civitas, Madrid.
- Cabrera, M. y del Rey, F. (1996), Los intereses económicos organizados en España. Un siglo en la historia del asociacionismo empresarial, en La empresa en la historia de España, Civitas, Madrid.

- (2002), El Poder de los Empresarios. Política y economía en la España contemporánea (1875-2000), Taurus, Madrid.
- Carmona Badía, J. (1996), Sargadelos, una empresa diversificada en el siglo XIX, en La empresa en la historia de España, Civitas, Madrid.
 - Carreras, A. y Tafunell, X. (1996), La gran empresa en la España contemporánea: entre el Mercado y el Estado, en La empresa en la historia de España, Civitas, Madrid.
 - Comín, F. (1996), La empresa pública en la España contemporánea: formas históricas de organización y gestión, en La empresa en la historia de España, Civitas, Madrid.
 - Comín, F. y Martín Aceña, P. (eds.) (1996), La empresa en la historia de España, Civitas, Madrid.
 - Escudero, A. (1996), Las empresas mineras del hierro (1876-1936), en La empresa en la historia de España, Civitas, Madrid.
 - Espina Montero, A. (1998), Empresa, competencia y competitividad: La contribución de las economías externas, Colección Grandes cuestiones de la economía, nº 18, Fundación Argentaria, Madrid.
 - Fernández de Pinedo, E. (1994), Nacimiento y consolidación de la moderna siderurgia vasca (1849-1913): el caso de Vizcaya, en Lecturas de Historia Empresarial, Civitas, Madrid.
 - Fuentes Quintana, E. (1998), Disertación del profesor Enrique Fuentes Quintana en el Ciclo "Europa", en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas. Madrid, 27 de enero de 1998.
 - Fusi, J.P. y Palafox, J. (1997), España: 1808-1996. El Desafío de la Modernidad, Espasa, Madrid.
 - García Echevarría, S. (1985), El papel del empresario en un nuevo ordenamiento económico, Working Papers nº 105, Instituto de Dirección y Organización de Empresas, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Alcalá de Henares.
 - García Femenía, A.M. (2002), El asociacionismo empresarial en España, Instituto de Estudios Económicos, Madrid.
 - García López, J.R. (1994), El sistema bancario español del siglo XIX: ¿una estructura dual? Nuevos planteamientos y nuevas propuestas, en Lecturas de Historia Empresarial, Civitas, Madrid.
 - García Ruiz, J.L. y Tortella, G. (1994), Trayectorias divergentes, paralelas y convergentes: la historia del Banco Hispano Americano y del Banco Central, 1901-1965, en Lecturas de Historia Empresarial, Civitas, Madrid.

- García Sanz, A. (1996), Empresarios en la España del Antiguo Régimen: ganaderos trashumantes, exportadores de lana y fabricantes de pañol, en La empresa en la historia de España, Civitas, Madrid.
- Helguera, J. (1996), Empresas y empresarios manufactureros en la España del siglo XVIII, en La empresa en la historia de España, Civitas, Madrid.
- Hernández Andreu, J. (1994), Orígenes, expansión y limitaciones del sector eléctrico en España, 1900-1936, en Lecturas de Historia Empresarial, Civitas, Madrid.
- Hernández Andreu, J. y García Ruiz, J.L. (comp.) (1994), Lecturas de historia empresarial, Civitas, Madrid.
- Martín Aceña, P. y Comín, F (1994), El grupo INI en perspectiva histórica: una aproximación cuantitativa (1941-1986), en Lecturas de Historia Empresarial, Civitas, Madrid.
- Moreno Lázaro, J. (1996), Empresas y empresarios castellanos en el negocio de la harina, 1778-1913, en La empresa en la historia de España, Civitas, Madrid.
- Nadal, J. (1986), El fracaso de la Revolución Industrial en España, 1814-1913, Ariel, Barcelona.
- Ontiveros, E. (1997), Las empresas españolas en el fin de siglo, Economistas, nº 73, pp. 6-15, Colegio de Economistas de Madrid, Madrid.
- Salas, V. (2005), Natalidad Empresarial: El reto de emprender, Intervención en el Foro de Burgos, marzo 2005.
- Sánchez, A. (1996), La empresa algodonera en Cataluña antes de la aplicación del vapor, 1783-1832, en La empresa en la historia de España, Civitas, Madrid.
- Sánchez, J.E. (1998), La gran empresa en España un proceso de dependencia y concentración, Colección Estudios, nº 55, Consejo Económico y Social, Madrid.
- Sánchez-Albornoz, C. (1968), España hace un siglo: una economía dual, Península, Barcelona.
- Sudrià, C. (1996), Los orígenes de la empresa industrial: algunas reflexiones, en La empresa en la historia de España, Civitas, Madrid.
- Tedde de Lorca, P. (1996), La expansión de las grandes compañías ferroviarias españolas: Norte, MZA y Andaluces (1865-1930), en La empresa en la historia de España, Civitas, Madrid.

- Torres Villanueva, E. (1993), Estrategia y estructura del grupo industrial Sota y Aznar. Un análisis de coste de transacción, en Empresas y empresarios españoles en la encrucijada de los noventa, Civitas, Madrid.
- (1996), Funciones empresariales, grupos de interés y política económica en la restauración. El empresario vasco Ramón de la Sota, en La empresa en la historia de España, Civitas, Madrid.
- Tortella, G. (1996), La iniciativa empresarial, factor escaso en la España contemporánea, en La empresa en la historia de España, Civitas, Madrid.
- Valdaliso Gago, J. M. (1996), Las empresas navieras españolas: estructura y financiación (c. 1860-1935), en La empresa en la historia de España, Civitas, Madrid.
- Valero, F.J. (1993), El papel de los mercados de valores en la financiación de la empresa española, Economía Industrial, nº 294, pp. 19-28.
- (1995), Una nueva fuente para el análisis de la empresa española, Economistas, nº 64, extraordinario, pp. 160-163,
- Velarde, J. (2003), Azaña o haciendo República sin conocer la economía, en Manuel Azaña, Ediciones B, Barcelona.
- (2005), Setenta años de duro combate, ABC economía, 3/1/2005.
- Velarde, J., García Delgado, J.L. y Pedreño, A. (dir.) (1993), Empresas y empresarios en españoles en la encrucijada de los noventa, Civitas, Madrid.
- Vidal Olivares, J. (1996), Las compañías ferroviarias y la difusión de las modernas formas de gestión empresarial en España, 1850-1914, en La empresa en la historia de España, Civitas, Madrid.

IV. La creación de empresas en España

- Comisión Europea, Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
- Comisión Europea (2004), Flash Eurobarometer 160 "Entrepreneurship", http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl160_en.pdf (13/06/2006).
- European Business Angels Network (EBAN) (2005), Statistics Compendium, Noviembre 2005 <http://www.eban.org/> (13/06/2006).
- European Private Equity & Venture Capital Association (EVCA) (2004), Benchmarking European Tax & Legal Environments, Mayo 2004, <http://www.evca.com> (13/06/2006).

- García Tabuenca, J.M. y Martí, P. (2005), Emprendedores y espíritu empresarial en España en los albores del siglo XXI, Marcial Pons y Fundación Rafael del Pino, Madrid.
- Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (2005), Informe Ejecutivo GEM España 2004, <http://www.gemconsortium.org/> (13/05/2006).
- International Institute for Management Development (IMD) (2005), IMD World Competitiveness Yearbook 2005, <http://www.imd.ch/> (13/06/2006).
- Instituto Nacional de Empleo (INE), <http://www.ine.es>
- Sánchez Moral, Simón (2005), Natalidad industrial y redes de empresas en España, Ediciones Empresa Global, Madrid

V. Recomendaciones y Conclusiones

- Antolín, F. (1996), Hidroeléctrica Ibérica y la electrificación del País Vasco, en La empresa en la historia de España, Civitas, Madrid.
- Audretsch, D. y Thurik, A. (1997), Sources of growth: the entrepreneurial versus the managed economy, Documento de trabajo resultado de la serie de visitas realizadas por D. Audretsch como investigador invitado en el Tinbergen Institute, Septiembre.
- Banco Mundial y Corporación Financiera Internacional (2005), Doing Business, Apertura de una empresa,
<http://espanol.doingbusiness.org/ExploreTopics/StartingBusiness/>
(29/12/2005).
- Belso Martínez, J.A. (2004), La actuación pública para el fomento de nuevas empresas: Hacia un enfoque de política económica, Boletín Económico del ICE, nº 2813.
- Benaul Berenguer, M. (1996), Realidades empresariales y estructura productiva en la industria textil lanera catalana, 1815-1870, en La empresa en la historia de España, Civitas, Madrid.
- Baumol, W.J. (1993), Entrepreneurship, management, and the structure of payoffs, The MIT press, Cambridge, Massachusetts.
- Birch, D. (1997), Job Creation in America: How Our Smallest Companies Put the Most People to Work, The Free Press, New York.
- Caja Navarra (2006), Programa Eurecan,
<http://www.cajanavarra.es/PortalCAN/es-ES/CanalEmpresas/EmpresaNavarra/Noticias/programaeurecan.htm>
(24/03/2006).

- Carreras, A. y Tafunell, X. (1996), La gran empresa en la España contemporánea: entre el Mercado y el Estado, en La empresa en la historia de España, Civitas, Madrid.
- CES (2005), El proceso de creación de empresas y el dinamismo empresarial, Informe CES 5/2005, Consejo Económico y Social, Madrid.
- Comín, F. y Martín Aceña, P. (1996), Los rasgos históricos de las empresas en España: un panorama, Revista de Economía Aplicada, IV, núm. 12, pp. 75-123, Zaragoza.
- Comisión Europea (1998), Activities in favour of SME's and the craft sector, Documentos de la Comisión Europea, Bruselas.
- (2002), Proyecto del "procedimiento best" sobre educación y formación del espíritu empresarial, Informe final del grupo de expertos, Dirección General de Empresa, Bruselas.
- (2003), Libro Verde: El espíritu empresarial en Europa, COM(2003) 27 final, Bruselas.
- (2004), Facing the Challenge, The Lisbon strategy for growth and employment, Report from the High Level Group chaired by Wim Kok,
http://europa.eu.int/comm/lisbon_strategy/index_en.html
- Dana, L. (1997), A contrast of Argentina and Uruguay: the effects of government policy on entrepreneurship, Journal of Small Business Management, Abril, pp. 99-101.
- FUNCAS (2003), Sector Público y Eficiencia, Papeles de Economía Española, nº 95.
- García de Sola, P. (1997), El directivo español, El País, Negocios, 27 de julio de 1997.
- Georg, R. C. (1985), El empresario ante la opinión pública, Working Papers nº 106. Instituto de Dirección y Organización de Empresas. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Alcalá de Henares.
- Guzmán Cuevas, J. y Liñán Alcalde, F. (2005), Una aproximación a la educación para el espíritu empresarial, Boletín Económico del ICE, nº 2854
- Helguera, J. (1996), Empresas y empresarios manufactureros en la España del siglo XVIII, en La empresa en la historia de España, Civitas, Madrid.
- IMPI (1993), Informe Final: La PYME en España, Madrid.
- Levie, J. y Muzyka, D. (1996), New venture growth in France: do local government policies make a difference?, Frontiers of Entrepreneurship Research, Babson College, Babson Park, Wellesley, Massachusetts.

- Llisterri, J. (1992), La política industrial y la política de las PME, Economía Industrial, marzo-abril, pp. 171-177.
- Lohmann, D. (1998), Strategies of high growth firms in adverse public policy and economic environments, Frontiers of Entrepreneurship Research, Babson College, Babson Park, Wellesley, Massachusetts.
- Ministerio de Economía y Hacienda (2006), Plan de Fomento Empresarial, <http://www.minhac.es/Portal/Prensa/En+Portada/2006/plan+fomento+empresarial.htm> (27/01/2006).
- Ministerio de Educación y Ciencia (2005), Plan Nacional de Investigación Científica, Desarrollo e Innovación Tecnológica 2004-2007, http://wwwn.mec.es/ciencia/jsp/plantilla.jsp?area=plan_idi&id=2 (27/12/2005).
- Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2005), Ayudas a la Investigación Científica, PROFIT 2005, <http://www2.mityc.es/Profit/Profit/Guia/Index.htm> (27/12/2005).
- OCDE (1997), Entrepreneurship in Tomsk region: the state of small business, Experts meeting regional approach to industrial restructuring in Tomsk region, Workshop nº5.
- (1998), Fostering entrepreneurship, OECD Policy Brief, nº 9.
- (1999), Key messages from the thematic review of entrepreneurship, OECD-Territorial Development Service, OECD publications service, Paris.
- Ontiveros, E. (1997), Las empresas españolas en el fin de siglo, Economistas, nº 73, pp. 6-15, Colegio de Economistas de Madrid, Madrid.
- Ontiveros, E., Rojas, A., Serrano, B. y Amor, A. (2005), Innovación y capacidad para emprender: diagnóstico de la situación en España y líneas de acción, Grupo Analistas Financieros Internacionales, Indra Sistemas, Madrid.
- Porter, M.E. (2000), Clusters and Government Policy, Wirtschaftspolitische Blaetter, nº 47(2), pp. 144-154.
- Price Waterhouse (1995), La PYME industrial española: factores de éxito para competir, Fundación A. Martín Escudero, Madrid.
- Ripolles Melia, M. (1995), El emprendedor y sus mitos, Dirección y organización, nº 15, pp. 36-44.
- Sánchez Mangas, R. (2006), Productividad y nuevas formas de organización del trabajo en la sociedad de la información, Documento de Trabajo, Laboratorio de la Fundación Alternativas, Madrid.

- Smilor, R. (1996), Leadership in a Entrepreneurial Company, Center for Entrepreneurial Leadership, In. del Ewing Marion Kauffman Foundation, Kansas City, Missouri.
- Stevenson, L. (1996), The implementation of an entrepreneurship development strategy in Canada: The case of the Atlantic Region, OECD-Territorial Development Service, OECD publications service, Paris.
- Sudrià, C. (1996), Los orígenes de la empresa industrial: algunas reflexiones”, en La empresa en la historia de España, Civitas, Madrid.
- Tedde de Lorca, P. (1996), La expansión de las grandes compañías ferroviarias españolas: Norte, MZA y Andaluces (1865-1930), en La empresa en la historia de España, Civitas, Madrid.
- Torres, E. (1996), Funciones empresariales, grupos de interés y política económica en la Restauración. El empresario vasco Ramón de la Sota, en La empresa en la Historia de España, Civitas, Madrid.
- Tortella, G. (1996), La iniciativa empresarial, factor escaso en la España contemporánea, en La empresa en la historia de España, Civitas, Madrid.
- Valdaliso Gago, J. M. (1996), Las empresas navieras españolas: estructura y financiación (c. 1860-1935), en La empresa en la historia de España, Civitas, Madrid.
- Veciana, J.M. (2005), La creación de empresas. Un enfoque gerencial, Colección Estudios Económicos, nº 33, La Caixa, Barcelona.
- Velasco, R. (1998), La creación de empresas en España: el papel de los programas públicos, Iniciativa Emprendedora y Empresa Familiar, nº 12, pp. 37-41.
- Vidal Olivares, J. (1996), Las compañías ferroviarias y la difusión de las modernas formas de gestión empresarial en España, 1850-1914, en La empresa en la historia de España, Civitas, Madrid.