
Instituciones y «empresarialidad» en el norte de España, 1885-2010*

● JOSEBA DE LA TORRE

Universidad Pública de Navarra

● MARIO GARCÍA-ZÚÑIGA

Universidad del País Vasco UPV/EHU

Desde mediados de la década de 1980, la figura del empresario ha vuelto a situarse en el epicentro explicativo de los procesos de crecimiento económico e innovación de las economías. Este renovado y creciente interés por la iniciativa empresarial ha desembocado en el diseño de políticas activas de creación de entornos de apoyo a los emprendedores, tanto en países desarrollados como en economías emergentes. Su correlato ha sido una ingente y diversificada investigación académica sobre su dinámica y procesos, sintetizada en lo que la literatura anglosajona denomina *entrepreneurship* y cuya traducción literal al castellano, no reconocida por la RAE, requiere de cierta clarificación de un concepto que engloba al menos tres dimensiones: el empresario, la función empresarial y la creación de empresas.¹ Por lo tanto, contiene un significado multifacético y polivalente y ocupa una posición clave en el intento de construir una teoría robusta sobre el papel del empresario en los procesos económicos.² Como disciplina, la historia económica de la empresa debería estar llamada a participar en ese ámbito temático en el que el espíritu empresarial está ahora en el centro de muchas cuestiones de política relacionadas con la ciencia y la innovación tecnológica, la riqueza y pobreza de las naciones, el capital humano, el empleo, las diferencias regionales o el papel de las institu-

* Este trabajo se ha realizado en el marco de los proyectos de investigación HAR 2009-9700/HIST, del Ministerio de Ciencia y Tecnología, y Grupo Consolidado de Investigación IT337-10, del Gobierno Vasco.

1. Veciana (1999), p. 14.

2. Un reciente estado de la cuestión, desde una perspectiva de historia del pensamiento económico, en Hébert y Link (2009). Sobre el carácter multifacético ya advirtieron Low y MacMillan (1988).

Fecha de recepción: enero 2012

Versión definitiva: octubre 2012

Revista de Historia Industrial

N.º 51. Año XXII. 2013.1

ciones, entre otros. Cualquier análisis debería dar prioridad a la variable tiempo histórico para, al menos, manejar algunas certezas en la construcción de los modelos explicativos de la empresarialidad. De hecho, uno de los principales focos de investigación se ha centrado en la medición del factor empresarial en el medio y largo plazo, un terreno en el que los historiadores tenemos, *hic et nunc*, ventaja comparativa.

El primer objetivo del estudio que presentamos ha sido, en consecuencia, el de construir un indicador cuantitativo de la creación de empresas en la escala regional y de larga duración. Más en concreto, hemos optado por centrarnos en el estudio de la iniciativa empresarial en el norte de España, una geografía que engloba al menos tres dinámicas de crecimiento y desarrollo bien diferenciadas a nivel provincial (en sus componentes estructurales y en su secuencia temporal), desde finales del siglo XIX hasta el año 2010. Se trata de trazar una panorámica comparativa tanto con la tasa española como con las del ámbito regional en cuestión (Álava y Navarra, La Rioja y Zaragoza y las provincias marítimas del País Vasco), de tal modo que se puedan observar semejanzas y diferencias en intensidad creadora y en su distribución a lo largo del tiempo. La historiografía económica atribuye una parte del éxito de Álava y Navarra durante el franquismo a la vigencia de un régimen económico y administrativo privativo, muy distinto al del resto del país, que pudo otorgar a las instituciones locales la capacidad de proveer de beneficios a la localización de la inversión y, en consecuencia, actuar de estímulo para una industrialización superior a la media española y protagonizada por una nueva oleada de emprendedores. Desde la perspectiva del nuevo institucionalismo —y este es nuestro segundo objetivo—, nos parecía importante integrar el factor institucional como referente generador de la estructura de incentivos para las empresas ante la emergencia de oportunidades de negocio en los mercados. Se trata de analizar si esa ventaja institucional se activó a lo largo del tiempo con la misma profundidad, o no, y si se ajustó al mercado, es decir, a los ciclos de expansión y crisis del conjunto de la economía española. Metodológicamente, sin embargo, la variable instituciones es de muy difícil cuantificación en un recorrido temporal de largo plazo, con lo que, lo adelantamos ya, será tenida en cuenta en esta fase de nuestra investigación desde una perspectiva cualitativa.

El trabajo consta de tres partes: la primera revisa la literatura teórica e identifica los indicadores más habituales para medir el espíritu empresarial. A continuación se sintetizan los rasgos institucionales que pudieron afectar a la formación de empresas y al desarrollo económico en la región de referencia y su contraste con los del resto del país. En el tercer apartado ofrecemos algunos resultados seleccionados a partir de la recopilación, procesado y análisis de la información procedente de los registros mercantiles de Álava y de Navarra, junto a las fuentes editadas por la Dirección General de los Registros y del Notariado para el conjunto de España y sus provincias. Por último, las conclu-

siones evalúan la validez de las proposiciones teóricas en relación con las evidencias empíricas acumuladas.

El marco teórico: ¿se puede medir la iniciativa empresarial en el largo plazo?

El interés por medir la empresarialidad y los factores que la determinan es muy reciente. La coincidencia en la necesidad de disponer de indicadores robustos que permitan implementar políticas públicas de fomento del espíritu emprendedor se ha plasmado en diferentes propuestas con denominaciones a veces cambiantes, metodologías diversas y resultados ambiguos e incluso contradictorios.³ Entre ellas resulta obligado citar los distintos indicadores de la actividad empresarial elaborados por diferentes organismos de la Unión Europea —el Eurobarómetro, la Oficina Estadística y, sobre todo, el Observatorio de las PYME Europeas, creado en 1992 y sustituido desde 2008 por el SME Performance Review—, el Entrepreneurship Indicators Programme (EIP) de la OECD-EUROSTAT, cuyos orígenes se sitúan en una propuesta del Encuentro de Ministros celebrado en Estambul en 2004, el Group Entrepreneurship Survey del Banco Mundial (WBGES), la base de datos Comparable Entrepreneurship Data for International Analysis (COMPENDIA) de la holandesa EIM Business and Policy Research y la más conocida Tasa de Actividad Emprendedora (TEA) del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), nacido en 1999 bajo el impulso de la London Business School y el Babson College.⁴ Como veremos más adelante, de todos los indicadores propuestos, el único aplicable a datos históricos es el del Banco Mundial.

En una primera aproximación a la abundante literatura sobre esta temática se observa algo muy elemental. Las preocupaciones holísticas y metodológicas de quienes investigan la función empresarial desde la teoría económica de la empresa no son las mismas que las de los historiadores especializados en esas materias. No es este el lugar para dilucidarlas, pero sí al menos el de seleccionar algunas piezas presentes en algunos de los principales trabajos sobre *entrepreneurship* y que luego utilizaremos en nuestro análisis. En segundo término, más allá de la larga y no cerrada controversia sobre la naturaleza mis-

3. Véanse, por ejemplo, los análisis comparativos de Acs, Desai y Klapper (2008) y Stenholm, Acs y Wuebker (2010), pp. 4-6 y 34.

4. Entre otros, Reynolds et al. (2005) y <http://www.gemconsortium.org/> para el GEM; Davis (2008) para el programa de la OECD, Klapper et al. (2007) para el WBGES, y Carree, Van Stel, Thurik y Wennekers (2002) para Compendia. A ellos habría que añadir el Global Entrepreneurship Index (GEINDEX) de Acs y Szerb (2009), y, desde la Teoría económica institucional, el indicador propuesto por Stenholm, Acs y Wuebker (2010). Un ensayo desde la teoría del crecimiento endógeno y el impacto de la empresarialidad sobre la PTF de las naciones en Valliere y Peterson (2010).

ma y el papel del empresario (Schumpeter, Kirzner, Knight, Casson, etc.) y las aproximaciones realizadas desde ámbitos tan diversos como la historia, la economía, la sociología, la psicología social y cognitiva, la antropología o la tecnología, parece que asistimos últimamente a un retorno de los factores culturales (en un sentido muy amplio) como elemento explicativo del diferente comportamiento empresarial en el tiempo (la historia) y el espacio (la geografía). Y, en tercer lugar, los estudios longitudinales sobre procesos empresariales que cubran un lapso temporal dilatado escasean en la literatura internacional. Vayamos por partes.

Sin caer necesariamente en el escepticismo, algunos autores apuntan que la investigación histórica sobre el espíritu empresarial y la teorización al respecto están separadas por un abismo profundo dado que los *management scholars* han renunciado a incorporar el análisis del contexto histórico a sus aproximaciones al fenómeno y pretenden crear una teoría general basada en el estudio del presente, que prescinde del tiempo y del espacio, buscando identificar los elementos esenciales o universales del comportamiento empresarial; es decir, de manera ahistórica. Asimismo, es cierto que buena parte del interés de estos colegas por estudiar cómo operan los empresarios, el papel de las redes, las características de organización, formación y gobernanza, la dinámica de los distritos empresariales (sin utilizar una visión de largo plazo) y, en particular, el papel de las alianzas entre universidades y otras instituciones, está muy ligado a las políticas de empresarialidad que tratan de dinamizar los gobiernos en el muy corto plazo. Y estos también suelen ignorar las lecciones de la historia. En un documento de trabajo que, pese a su sugestivo título —«Schumpeter's plea: Rediscovering history and relevance in the study of entrepreneurship»—, no parece haber suscitado demasiado interés entre la mayoría de los *scholars*, Jones y Wadhvani han denunciado que la proliferación de estudios en las dos últimas décadas se ha visto acompañada por una disminución de la atención analítica por el contexto histórico, a pesar de que la literatura teórica explica la empresarialidad como un fenómeno dinámico que opera en contextos específicos. Como señalan sus autores, todavía estamos muy lejos de que se cumpla el antiguo ruego de Schumpeter, el de que los historiadores económicos y los economistas teóricos dialoguen de manera fructífera en el estudio de la iniciativa empresarial.⁵

Al otro lado de ese abismo, sin embargo, los historiadores económicos y de la empresa seguimos nutriéndonos del aparato conceptual que manejan las áreas de gestión y organización de empresas en aras a contribuir a una teoría que integre un fenómeno dinámico que opera en contextos específicos y que debe ser estudiado simultáneamente a niveles micro y macro, y a lo largo de periodos amplios de tiempo. Nada más y nada menos. Sin embargo, en ausen-

5. Jones y Wadhvani (2006a).

cia de una teoría definitiva y con la coexistencia de interpretaciones alternativas, quizá la virtud del historiador pueda consistir en manejar distintas teorías para entender el fenómeno y retomar algunas preguntas relevantes.⁶ De hecho, parece haber cierto consenso en que la agenda futura de trabajo ha de explorar dos características que se retroalimentan: 1) la relación precisa entre instituciones y empresarios, y 2) la identificación de las oportunidades empresariales. En cuanto a la primera, los trabajos de North colocaron de nuevo a las instituciones en el centro del debate económico al poner el énfasis en las reglas y normas que actúan como incentivos al desarrollo de la actividad empresarial, así como al identificar al empresario en un sentido schumpeteriano, como un «agente del cambio» económico.⁷ Este nuevo institucionalismo propone que las sociedades que proveen de incentivos y oportunidades para la inversión son más ricas que las que no lo hacen y que, además, se estudian mejor a una escala regional que nacional.⁸ Por lo que se trataría de identificar tal estructura de estímulos a la actividad emprendedora para analizar en qué medida actúa en distintos contextos históricos y regionales.

En cuanto al énfasis en la existencia de oportunidades empresariales, las investigaciones de Shane y Venkataraman las sitúan en la esencia misma de la noción de *entrepreneurship*,⁹ una actividad que implica el descubrimiento, evaluación y explotación de oportunidades para introducir nuevos bienes y servicios, formas de organización, mercados, procesos y materias primas y que estos autores miden a través de la formación de nuevas firmas y del autoempleo.¹⁰ Si ya de manera temprana Low y MacMillan subrayaron que las oportunidades son resultado de las relaciones en red y del acceso a recursos de capital, información técnica y mercados,¹¹ Shane insiste en que el contexto económico, político y cultural es decisivo para explotar las oportunidades empresariales, destacando el efecto de la coyuntura económica, la libertad política, los derechos de propiedad, la fiscalidad y la percepción social de los empresarios.¹² Es lo que otros han calificado como el conocimiento social para emprender negocios y en el que la cultura entendida como sistema de valores para la creatividad y la iniciativa de los emprendedores resulta clave.¹³ En palabras de Ama-

6. Hausman (2006). De las lanzadas por Cassis y Minoglu (2005), consideraremos centrales: 1) cuál es la relación entre empresarios y su medioambiente social; y 2) si es necesario para el crecimiento económico un incremento de la oferta empresarial, en particular en los países menos desarrollados.

7. North (1990).

8. Schoonhoven y Romanelli (2001), p. 10; Cassis y Minoglou (2005); Jones y Wadhvani (2006b). En un sentido matizadamente distinto, Baumol (1990) y Cuff (2002).

9. Shane y Venkataraman (2000).

10. Shane (2003), pp. 4-5.

11. Low y MacMillan (1988).

12. Shane (2003), cap. 7.

13. Busenitz et al. (2000). Es lo que Kostova (1997) denominó «country institutional profile». Véase también Casson (1982 y 1991).

CUADRO 1 • *Medidas de la empresarialidad*

Nivel de análisis	Indicador	Medidas	
		de stock	de flujo
Individuo	Empleo autónomo	Número de autoempleados	Tasas de crecimiento o de variación
Organizaciones	Empresas	Número de empresas	Tasas de entrada salida netas
	Sociedades	Número de sociedades	Nuevas incorporaciones

Fuentes: Gartner y Shane (1995); Iversen, Jørgensen y Malchow-Møller (2007). Elaboración propia.

tori, es imposible separar *de facto* al empresario de su ambiente.¹⁴ Es decir, que esta perspectiva estaría más cercana a la *business history* que a otro tipo de aproximaciones a la función empresarial.

No obstante, si finalmente lo relevante es qué hacen los empresarios y cómo el contexto social influye determinando las oportunidades, deberíamos seleccionar aspectos mensurables del fenómeno, teniendo en cuenta que cualquier *proxy* es una medida imperfecta de la empresarialidad. Lo cual no resulta nada fácil. De hecho, por más insistencia en la necesidad de aplicar métodos estadísticos para medir la *entrepreneurship* en el largo plazo, los resultados no han proliferado. Y al igual que no existe consenso en la literatura sobre qué es un emprendedor o qué entendemos por empresarialidad, tampoco lo hay en su medición. De forma sintética, y como se recoge en el cuadro 1, en lo fundamental se ha optado por unidades de análisis como el número de negocios y empresas y el autoempleo con distintos enfoques y resultados diversos.

Quizá la conclusión más significativa de las investigaciones sobre el espíritu emprendedor sea que «ningún método de medición resulta universalmente satisfactorio».¹⁵ Pero no solo ningún indicador parece mejor que otro, sino que, además, y como ya señalaron Gartner y Shane, la elección de las medidas responde en gran parte a nuestras concepciones teóricas sobre la empresarialidad, condicionando las respuestas y conduciendo a conclusiones muy diferentes.¹⁶

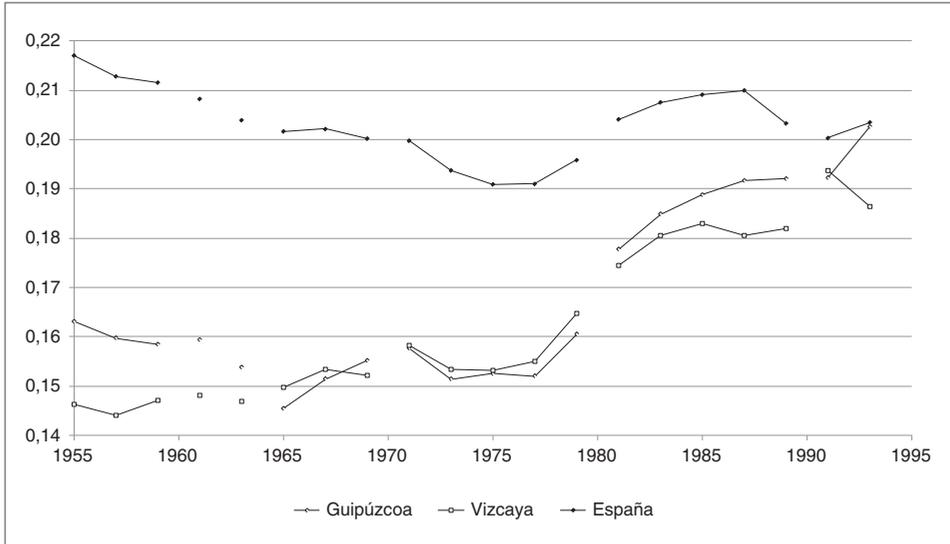
Una parte de los estudios actuales utilizan como *proxy* el empleo autónomo, o mejor dicho, las no siempre coincidentes y a menudo cambiantes definiciones de autoempleo. Centrados, con muy escasas excepciones, en el corto plazo, sus conclusiones no son extrapolables ni en el tiempo ni en el espacio. Un descenso del número de autoempleados no necesariamente conlleva una

14. Amatori (2010), p. 9.

15. Foreman-Peck (2005), p. 101.

16. Gartner y Shane (1995), pp. 283-284.

GRÁFICO 1 - *Ratio empleo no asalariado no agrícola/empleo total no agrícola, 1955-1993*



Fuentes: Fundación BBVA (1999), vol. II, pp. 180-341, salvo las cifras de 1962 y 1964, que proceden de Banco de Bilbao (1978), pp. 137-172. Elaboración propia.

caída de la tasa de actividad empresarial; antes bien, puede indicar lo contrario. Si la separación entre los trabajadores y los medios de producción, es decir, el aumento del número de asalariados o la conversión de la mano de obra en una mercancía, ha sido inherente al propio desarrollo del capitalismo, estudios recientes para América Latina demuestran que en la actualidad no resulta un indicador válido para aquellos países que se hallan inmersos en procesos de cambio estructural, lo que llamamos economías emergentes.¹⁷ Por su parte, los análisis realizados para países desarrollados en el siglo XX evidencian una tendencia a la baja del autoempleo durante al menos los tres primeros cuartos del siglo XX; es decir, la evidencia estadística indica una inversión de la relación negativa entre ingresos reales y autoempleo en las sociedades avanzadas.¹⁸

Así, solo para el periodo más reciente podría intentar medirse el espíritu emprendedor a través del autoempleo, aunque resulta muy discutible que todos los trabajadores por cuenta propia puedan ser considerados empresarios, y más aún empresarios schumpeterianos. España constituye un buen ejemplo. Una somera aproximación a partir de los datos recogidos por el Banco de Bil-

17. Desai (2009).

18. Wenckers (2006), p. 118. Para Estados Unidos, Blau (1987) y Hipple (2004), entre otros.

bao reflejan una caída de las tasas de empleo autónomo que toca fondo a mediados de los años setenta,¹⁹ algo que en zonas económicamente más avanzadas como Vizcaya o Guipúzcoa ya habría ocurrido entre diez y veinte años antes, y corrobora la teoría que supone una curva en forma de U entre el nivel de empresarialidad y el desarrollo económico.²⁰

Si nos centramos en el nivel de actividad colectivo, parece existir un acuerdo más o menos unánime en la conveniencia de utilizar términos relativos, es decir, hay que tipificar la variable utilizando como denominador la población, el número de activos, la fuerza de trabajo... En lo que no hay consenso es en el *proxy* que se debe utilizar, ni en el uso de medidas de stock, de flujo o de ambas. Fundamentos teóricos aparte, son las propias fuentes las que condicionan el recurso a un indicador o a otro y a unas medidas o a otras.

El análisis econométrico ha ensayado diversas propuestas para medir los determinantes de la iniciativa empresarial en perspectiva histórica y comparada. Siendo escasos los estudios de larga duración, estos han sido además severamente criticados y puestos en cuestión. Así, por ejemplo, el trabajo pionero de Shane sobre la tasa de iniciativa empresarial en Estados Unidos entre 1899 y 1988²¹ es calificado de inconsistente en la réplica del modelo por Hausman.²² Ambos emplearon una potente base de datos que incluía multitud de variables: el número de corporaciones per cápita o su variación a lo largo del tiempo como variables dependientes, y el cambio tecnológico (patentes per cápita), los tipos de interés (acceso al capital), la fiscalidad, el desempleo, el cambio político, la educación, la religión, entre otras, como variables independientes. Lo cual, de entrada, exige de un acceso a fuentes de información de una densidad temporal y contenidos poco frecuente. Partiendo de la visión schumpeteriana del empresario innovador, Shane trataba de demostrar la relación existente entre empresarialidad y cambio tecnológico. Utilizando como variable dependiente el número de corporaciones per cápita (una medida de stock), encuentra una relación positiva y significativa entre el número de patentes (y la religión) y el de corporaciones y una correlación inversa y estadísticamente significativa con el tipo de interés (el coste de la financiación), siendo inconsistentes los resultados que proporcionan el resto de las variables económicas. Pero, cuando la variable dependiente es la tasa de variación de las corporaciones (una medida de flujo), el coste del dinero deja de ser significativo y aparece una relación inversa con el PIB.²³ En su réplica al modelo, Hausman usa como variable dependiente las nuevas incorporaciones y sus resultados difieren ra-

19. Lo que confirman los datos más depurados de Van Stel (2003), pp. 50-52.

20. Wennekers, Van Stel, Carree y Thurik (2010).

21. Shane (1996).

22. Quien llega a afirmar nada menos que el ejercicio de Shane es trivial. Hausman (2005), pp. 42-43.

23. Shane (1996).

dicalmente: desaparece la relación entre cambio tecnológico y empresarialidad y de las variables independientes las únicas que tienen un impacto son las que miden el ciclo bélico (positivo) y los tipos de interés (negativo).²⁴

En la estela de Shane, Jesús M.^a Valdaliso fue el primero en analizar para el caso español la relación existente entre la tasa de iniciativa empresarial (medida a través del número de sociedades constituidas per cápita y del capital nominal de las sociedades constituidas por 10.000 habitantes) con el PIB per cápita, el coste de la financiación (el precio del dinero) y la innovación tecnológica (utilizando como indicador las importaciones de bienes y servicios). Su análisis gráfico refleja la relación positiva entre iniciativa empresarial, PIB per cápita e innovación tecnológica, no siendo concluyente la —en teoría— relación inversa que se esperaba existiese entre el precio del dinero y la iniciativa empresarial.²⁵ Poco después, y en un análisis más formalizado, García Ruiz ha calculado los coeficientes de correlación entre «tasa de empresarialidad» (número de sociedades constituidas menos las disueltas por millón de habitantes) y cinco variables explicativas (renta por habitante, innovación tecnológica —número de patentes per cápita—, tipos de interés nominales, tasas de desempleo y educación). Los resultados obtenidos revelan una estrecha relación entre la actividad emprendedora y cuatro de las cinco variables consideradas, siendo la más débil la que asocia empresarialidad e innovación tecnológica,²⁶ aunque en un reciente ensayo econométrico incluso esta variable resulta bien correlacionada.²⁷

En todo caso, y en general, los modelos teóricos basados en el análisis de regresión no parecen haber logrado integrar el papel cambiante de la empresarialidad y de sus determinantes a lo largo de la historia.²⁸ Un ejemplo. Los ambiguos resultados entre la actividad emprendedora y el precio del dinero que arrojan algunos ejercicios econométricos quizá se expliquen por las cambiantes relaciones entre banca e industria y porque una parte importante de la financiación de las iniciativas empresariales se ha realizado históricamente sin recurrir al mercado de capitales.²⁹

Mientras no avancemos en el diseño de un modelo que incorpore el efecto del cambio estructural, el *proxy* más aceptable para examinar las tendencias a

24. Hausman (2006), pp. 41-43.

25. Valdaliso (2005).

26. García Ruiz (2008).

27. García Ruiz y Pérez Amaral (2011). Habría que considerar, no obstante, el efecto de la no estacionariedad de algunas de las variables consideradas.

28. Sobre lo que ya nos habían advertido Bygrave y Hofer (1991), p. 20: «... if entrepreneurship researchers feel that they must pursue mathematical models, we urge them to look beyond regression analysis for several reasons. First, regression analysis is reductionist, while entrepreneurship is holistic. Also, regression analysis usually generates smoothly changing analytic functions, while entrepreneurship deals with sudden changes and discontinuities. In addition, regression analysis assumes stable models built with relative few variables, rather than unstable models with many variables».

29. Véase Díaz Morlán (2011).

muy largo plazo es la tasa de creación de nuevas empresas.³⁰ Más allá de las imperfecciones del método, su uso valida que la iniciativa empresarial fluctúa a lo largo del tiempo y, en consecuencia, se produce en medio de un contexto en el que los acontecimientos económicos y políticos tienen un impacto sobre los datos. Ello implica plantearse cuáles son las condiciones en que se fundan nuevas firmas (factores institucionales y políticos, tecnología y cultura) y cuáles son los resultados de la actividad empresarial.³¹

En nuestra investigación hemos optado por utilizar como indicador la constitución de sociedades per cápita, que, según Hausman, es una medida superior, *ceteris paribus*, al número de corporaciones existentes, y consecuente con el concepto schumpeteriano de *entrepreneurship*.³² Reconociendo que este modo de medir la iniciativa empresarial es discutible, dado que contiene limitaciones y exige matices, su principal ventaja radica en que ofrece una visión de muy largo plazo (más de un siglo), lo cual permite explicar dinámicas diferenciadas en las sendas de crecimiento económico de un país o de varias regiones simultáneamente. Uno de los problemas esenciales para calcular tasas de espíritu emprendedor es tan elemental como el de poder disponer de fuentes documentales de cierta homogeneidad y amplia extensión temporal. Los registros del notariado y los censos de población proporcionan datos sistemáticos sobre el número de empresas creadas cada año y el número de habitantes del país y las regiones seleccionadas entre 1885 y 2010. Como es bien conocido, esta fuente ya ha sido manejada con diversos métodos, cronologías y objetivos en estudios regionales y para el conjunto español desde el trabajo seminal de Jiménez Araya.³³ En el ejercicio que presentamos se recoge la trayectoria navarra y alavesa inserta en su entorno geográfico más inmediato: el de las provincias altamente industrializadas de Vizcaya y Guipúzcoa y las provincias emergentes del corredor del Valle Medio del Ebro (Zaragoza y La Rioja),³⁴ además de su contraste con el agregado español.

Hay que explicitar que nuestro indicador solo recoge el número de negocios que quedan registrados como nuevos³⁵ y no descuenta los que se extinguen ese mismo año, lo cual nos proporcionaría una más correcta tasa neta de crea-

30. Gartner (1988), pp. 21 y 26; Low y McMillan (1988), p. 141; Bygrave y Hofer (1991), p. 14; Gartner y Shane (1995); Veciana (1999); Valliere y Peterson (2010), p. 459.

31. Schoonhoven y Romanelli (2001). Ya Evans (1949) lo justificaba porque revela los planes de los empresarios. Citado en Jones y Wadhvani (2006a). Véase Gartner y Shane (1995).

32. Hausman (2005), pp. 46 y 36. Cf. Iversen, Jørgensen y Malchow-Møller (2007).

33. Jiménez Araya (1974).

34. En el año 2000 estas seis provincias representaban el 8% de la superficie, el 9% de la población y el 11% del PIB del conjunto de España. Alcaide (2004).

35. La inscripción en el Registro Mercantil, un acto eminentemente jurídico, es solo uno de los acontecimientos a considerar en el proceso de gestación de una empresa, pero no certifica su nacimiento real. Reynolds y Miller (1992) consideran que este solo se produce cuando concurren todos los acontecimientos de su gestación —compromiso inicial, primeras contrataciones, financiación inicial y primeras ventas—, siendo el más relevante de todos ellos el último,

ción de empresas,³⁶ pero la naturaleza de la fuente lo condiciona. Cuando de las cifras agregadas del Registro Mercantil se transita al vaciado de un territorio específico, se observa que los problemas que en no pocas ocasiones presentan sus datos por erratas y bailes de líneas se pueden paliar en parte cruzando las cifras de nacimiento por tipos de sociedad y provincia, lo que la columna única de disoluciones no permite. Además, hasta mediados del siglo xx la extinción de la firma no siempre se registró³⁷ y, por otra parte, las disoluciones no necesariamente implican un fracaso de la iniciativa empresarial. Como es bien conocido, estas podían producirse por el vencimiento de la duración fijada en la escritura de constitución, por transformaciones del régimen jurídico de la sociedad, por la fusión de dos o más sociedades o por las circunstancias contempladas en la ley en el caso de las sociedades de carácter personalista,³⁸ pero también pueden responder a modificaciones legislativas. Así, por ejemplo, el importante aumento de disoluciones que reflejan las estadísticas entre finales de los años ochenta y mediados de los noventa se debe en buena parte a la Ley 19/1989 de 25 de julio de reforma parcial y adaptación de la legislación mercantil a las Directivas de la Comunidad Económica Europea en materia de sociedades, que establecían un capital mínimo de diez millones de pesetas.³⁹

Al computar solo las sociedades registradas jurídicamente, este indicador no incluye el sector informal y excluye también cualquier iniciativa de tipo individual, al margen de plantear otros problemas (solo considera las empresas en el momento de su constitución, excluye cualquier iniciativa posterior...). En su favor cabe apuntar que es un indicador útil porque recoge en el largo plazo los cambios en la empresariedad, permite comparaciones regionales (e internacionales) y captura algunos aspectos básicos del fenómeno. Por otra parte es homologable con el indicador utilizado por el Group Entrepreneurship Survey del Banco Mundial.⁴⁰ En cualquier caso, conviene añadir que el hecho de

y en su estudio de caso concluyen que el 90% de las firmas creadas tuvieron un proceso de gestación de tres años.

36. Gartner y Shane (1995), pp. 290-292.

37. Lo que ya señalaron tempranamente Botrel y Chastagneret (1973), p. 752: «Il faut néanmoins préciser que l'indication inégale des dissolutions peut rendre difficiles des conclusions se fondant, implicitement ou non, sur la durée des sociétés». Cf. Garrués, Hernández y Martín (2002).

38. Tafunell (2005), pp. 715-716.

39. El Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas de 1989 (Real Decreto Legislativo 1564/1989 de 22 de diciembre) daba un plazo de tres años para que aquellas sociedades cuyo capital social no llegaba al mínimo legal optasen por aumentarlo o transformarse (en una sociedad irregular, civil o mercantil, según su objeto), debiendo presentar las escrituras de aumento de capital o de transformación antes del 31 de diciembre de 1995. En caso de no hacerlo, quedaban disueltas de pleno derecho. Font Ribas (2002). Aunque los cambios legislativos también pueden favorecer que se anticipe la inscripción de empresas —por ejemplo, la nueva regulación de las SSAA por RDL 1564 del 22/12/1989—, los problemas de interpretación que se plantean son mucho menores.

40. Definido como el número de sociedades registradas como porcentaje de la población activa en cada año. Klapper et al. (2007).

contabilizar todas las nuevas firmas que se crean cada año implica asumir la noción teórica más flexible de empresario, la que abarca todo tipo de actividades empresariales incluyendo la del empresario schumpeteriano.⁴¹

Marco institucional y crecimiento económico: régimen foral versus régimen común

La historia económica de Álava y Navarra a lo largo del último siglo revela que el papel de las instituciones locales no fue neutral en la consecución del desarrollo industrial de ambas provincias. Al contrario, en distintos momentos las diputaciones de esos dos territorios pusieron a disposición de los empresarios un conjunto de incentivos públicos que perseguían atraer capitales, nuevos negocios y tecnología a fin de contribuir al progreso regional, entendido como el paso de una economía de base agraria a otra industrial y de servicios, con mayores niveles de renta disponible y de educación por habitante.⁴² Si esto fue en parte así es porque ambas provincias contaron con un rasgo que las ha diferenciado históricamente y hasta nuestros días del resto de España: el de una autonomía fiscal, financiera y administrativa, que, reconocida por el Estado desde mediados del siglo XIX, fue logrando y perfeccionando competencias en materia económica y tributaria a lo largo de la pasada centuria, fuese cual fuese el sistema político vigente en España. En la práctica los llamados derechos históricos se consolidaron durante las dictaduras de Primo de Rivera y Franco y fueron reconocidos y adaptados en la democracia. Esa autonomía significó una mayor capacidad recaudatoria y de gasto *in situ* en bienes económicos y sociales que la existente en las provincias de régimen común.⁴³ En el largo plazo, una inversión pública creciente en funciones productivas y formativas dotó a ambas provincias de un capital social que en parte explica un nivel de desarrollo superior a la media española.

En lo que se refiere más en concreto a la iniciativa empresarial debemos subrayar que esa peculiar autonomía tributaria acabó confiriendo a las dos provincias una capacidad normativa para impulsar desgravaciones fiscales, sub-

41. Es decir, la noción más «débil», a la Casson, frente a la más «fuerte», a la Schumpeter. Cassis (2008).

42. Para Navarra, De la Torre (2005), Garrués (2006). Para Álava, García-Zúñiga (2009).

43. A través del instrumento del Convenio o Concierto Económico con el Estado, cuya virtualidad consiste en incrementar la capacidad recaudatoria de las diputaciones cada vez que se negocia y adapta los cambios habidos en la fiscalidad general. De la Torre y García-Zúñiga (2003); Sanjurjo (2009). Una parte de la amplia literatura sobre cohesión territorial en España ha destacado las grandes diferencias existentes en términos de financiación por habitante que han generado disparidades en la capacidad de prestación de servicios de las administraciones territoriales y que incide sobre la calidad de vida de sus ciudadanos y sus oportunidades, si bien también se considera una mayor responsabilidad fiscal de los territorios forales. De la Fuente (2005).

venciones directas, beneficios financieros y otros apoyos a los emprendedores que, arrancando de manera poco precisa y dispersa, evolucionó hasta hacerse sistemática y materializarse en un conjunto sólido de incentivos y en una estructura administrativa próxima y relativamente ágil y eficaz para propiciar la función empresarial. También el Estado activó incentivos a la localización industrial en los territorios de régimen común (desde los polos de desarrollo en los años sesenta a las ayudas para regiones en crisis y reconversión industrial en los ochenta, por poner solo dos ejemplos), pero las instituciones forales siempre estuvieron atentas para replicarlas o mejorarlas. Algunos estudios sugieren, además, que el grado de eficiencia varía atendiendo simplemente a la distancia entre la institución que toma las decisiones y el espacio físico en que se aplica la política industrial.⁴⁴ Esa proximidad a los centros de decisión fue una de las ventajas con que contaron los empresarios alaveses y navarros, y que ha tendido a ser imitada por sus competidores. De hecho, la progresiva descentralización del Estado desde 1979, se ha visto acompañada de un proceso en el que todas las nuevas comunidades autónomas han ido activando instrumentos de fomento empresarial y apoyo a las pymes para promover el desarrollo territorial, básicamente mediante diversas fórmulas de ayuda a la financiación de proyectos y funciones de innovación de las empresas en el entorno local y regional.⁴⁵ Sin embargo, más allá de la cuantía de estos incentivos —que siempre se presentan como coyunturales, aunque pudieran acabar siendo estructurales—, creemos que otra de las claves del medioambiente institucional favorable al espíritu emprendedor radicó en la inferior presión tributaria soportada históricamente por la industria alavesa y navarra,⁴⁶ un rasgo permanentemente valorado por las empresas. Una de las principales críticas que ha suscitado el régimen foral es que su capacidad normativa en incentivos a las empresas (incluyendo una autonomía considerable en el impuesto de sociedades y las denominadas «vacaciones fiscales») incurriría en una práctica de *dumping* fiscal que fue recurrido ante las autoridades europeas por las comunidades autónomas limítrofes y por algunas empresas competidoras de las propias comunidades. Pero mientras los tribunales no han fallado definitivamente, las subvenciones y ayudas a las empresas han seguido aplicándose.⁴⁷

En suma, este factor institucional ha sido un rasgo que ha diferenciado en el largo plazo y sin interrupciones a estos dos territorios del resto del país.

44. Para un estado de la cuestión sobre cómo las actitudes emprendedoras arraigan más eficazmente en áreas geográficas de pequeño tamaño creando valor económico y social, Smith y Stevens (2010).

45. Entre otros, véanse Rodero y López (2001) y CEPAL (2000). Un resumen de los incentivos a la inversión se puede consultar en Invest in Spain (2010).

46. Véanse De la Torre y García-Zúñiga (2003) para Navarra y para el País Vasco Fernández de Pinedo (2001).

47. Sobre las problemáticas «vacaciones fiscales», Zubiri (2000), pp. 113-125 y 191-195; Moreno Fernández (2008), pp. 218-229.

Nuestra hipótesis de trabajo es que, junto a otros segmentos explicativos, ese conjunto de incentivos públicos fue importante para sostener una oferta de empresarios abundante y también superior a la de otras provincias precisamente en la fase de despegue industrial, la de las décadas centrales del siglo XX en que las economías de Álava y Navarra, partiendo de un nivel de desarrollo menor, se industrializaron.

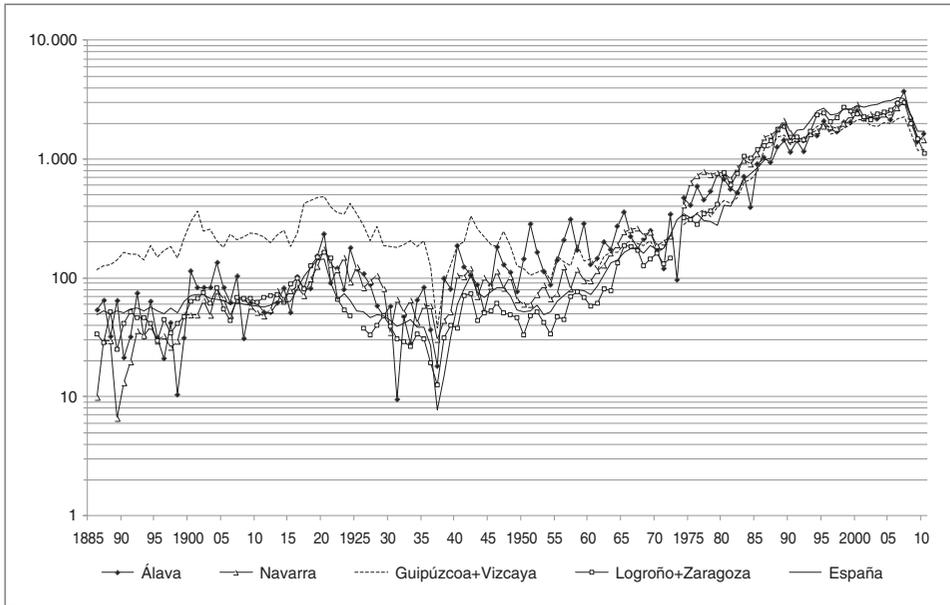
Los resultados

Las series temporales que hemos reconstruido se presentan ordenadas en una doble perspectiva: en primer lugar, se observa la trayectoria anual del número de sociedades constituidas por millón de habitantes y, en segundo término, se ofrecen las tasas de variación. En ambos casos, los resultados de Álava y Navarra se han sometido a la comparación con los de España, País Vasco marítimo y Valle Medio del Ebro. Pensamos que serán útiles tanto para medir la iniciativa empresarial como para completar las explicaciones de algunos ejemplos de industrialización tardía en el norte del país y su inserción en la secuencia general (España) y regional.

Creación de nuevas empresas y diferencias regionales

El primer hecho observable es que la tasa de iniciativa empresarial (TIE) es un indicador muy sensible al ciclo económico y a sus variaciones a lo largo del tiempo propio de un proceso de causación circular en el que el crecimiento económico estimula la creación de empresas y esta contribuye decisivamente al crecimiento; y a la inversa, en las coyunturas de crisis. Con distintas intensidades, el gráfico 2 recoge, tanto a nivel nacional como regional, la evolución ya conocida de la coyuntura económica e industrial de la España contemporánea. *Grosso modo*, se encadenan cuatro grandes etapas: una primera hasta el final de la Primera Guerra Mundial, una segunda que concluye con el estallido de la Guerra Civil, una tercera que abarca el franquismo y, finalmente, la que recorre la restauración democrática y la integración en Europa hasta nuestros días. La secuencia de conjunto dibuja una tendencia creciente y convergente de la TIE de todas las provincias en la franja superior.⁴⁸ Si se eliminan los episodios más agudos, no obstante, la tasa de España describe un doble movimiento de 1) estabilidad creadora de empresas hasta la década de 1950 y de 2) fuerte despegue desde los años sesenta que no fue ajeno ni al auge inver-

48. Un resultado que coincide, *grosso modo*, con lo apuntado desde otra perspectiva por la literatura sobre el análisis de convergencia territorial en España. Un balance reciente en Escudero y Simón (2012).

GRÁFICO 2 - Número de sociedades constituidas por millón de habitantes, 1885-2010

Fuentes: Dirección General de los Registros Civil y de la Propiedad y del Notariado (1901); Dirección General de los Registros y del Notariado (1911) y (1911-2011). Hemos depurado los datos y excluido los dudosos de Logroño en 1925 y, por las razones expuestas en Tafunell (2005), p. 770, los de los años 1953, 1966 y 1973 para todas las provincias salvo para Álava, cuyas cifras proceden del vaciado del Registro Mercantil.

sor inherente al desarrollo económico ni a los cambios institucionales registrados en España, primero, y en la Unión Europea, más tarde. Esas modificaciones legales y regulatorias afectaron al indicador que hemos construido y no siempre se pueden identificar exclusivamente como reflejo del dinamismo emprendedor.⁴⁹ Finalmente, en esa tendencia secular destaca la gravedad destructiva de empresas que se registra en toda la geografía española desde el inicio de la gran recesión de 2008.

En segundo lugar, este cálculo permite comprobar que los procesos de desarrollo económico a escala de las regiones vinieron acompañados de diferencias sustanciales en la tasa de las primeras provincias que se industrializaron respecto a las demás. La brecha entre Guipúzcoa y Vizcaya respecto a las otras cuatro provincias septentrionales representadas ya se había abierto antes de 1885 y alcanzó su máximo histórico entre finales del siglo XIX y 1925, cuando

49. Tafunell (2005), pp. 712-714. El marco legal puede facilitar, por ejemplo, la creación de empresas o, como se supone ocurrió en los primeros años de posguerra, propiciar reinscripciones de negocios ya existentes (Jiménez Araya, 1974, p. 178), algo que el vaciado de los registros mercantiles de Álava y Navarra no corrobora.

aquellas agotaron la incorporación masiva de las innovaciones tecnológicas de la segunda oleada de transformación industrial, alimentando además el mito cultural de la naturaleza emprendedora de los vascos. Ahora bien, conforme la modernización avanzó en las áreas rezagadas, tendieron a recortarse las distancias (sobre todo desde 1955) para converger en los niveles más altos en el último cuarto del siglo xx. Y entre ellas destaca la trayectoria de las dos provincias forales, cuya mejora de posiciones relativas se logró con bastante anticipación: en las décadas centrales del siglo xx, es decir, en la fase de impulso y consolidación de los incentivos públicos a la fundación de empresas y la emergencia de oportunidades ligadas tanto a factores de mercado como del entramado institucional. Fue entonces cuando Álava y Navarra sobrepasaron con rotundidad los niveles del conjunto español y los del inmediato Valle Medio del Ebro y, hecho más destacable, convergieron con los del País Vasco marítimo hasta aventajarlos.

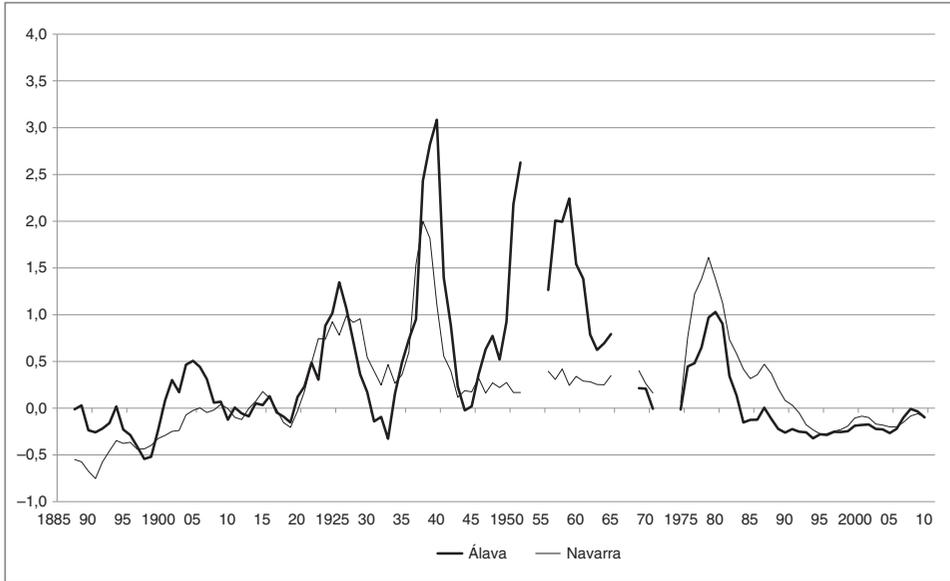
Intensidad empresarial comparada: las tasas de variación intrarregional

Al objeto de establecer los términos de un análisis comparativo de la empresarialidad en la escala regional hemos calculado y representado gráficamente las tasas de variación (suavizadas con medias móviles trienales). Respecto a España los resultados subrayan, global e históricamente —y con muy escasas excepciones—, que la TIE de Álava y Navarra ha permanecido en valores por encima de la media del país entre 1920 y 1990.

Del gráfico 3 se deduce que solo al principio y al final las tasas alavesa y navarra se situaron por debajo de la media. Ambas comparten la senda de crecimiento y desarrollo, aunque difieren en intensidad y en la secuencia temporal. El comportamiento alavés es más espasmódico, con continuos dientes de sierra, lo que quizá se explique por su escasa población, mientras que el navarro recorre una senda más armónica. Las variaciones dan constancia de que el despegue coexistió en el tiempo en que se reforzaron los factores institucionales proclives al nacimiento y viabilidad de las empresas. Tras un comportamiento inferior al del conjunto en el cierre del siglo xix, el impacto poscolonial fue más vivaz en Álava, mientras que el influjo de la Primera Guerra Mundial y las medidas adoptadas por la Dictadura de Primo de Rivera tras la crisis del armisticio propiciaron una coyuntura alcista de fundación de empresas, más intensa que la del conjunto nacional, que se desinfló a partir de 1925.

Llama la atención cómo a lo largo de la Guerra Civil la variación no solo se sostuvo muy potente, sino que incluso alcanzó su máximo nivel, un hecho atribuible tal vez a que esas dos provincias no fueron escenario directo de la contienda y actuaron de refugio coyuntural de capitales y empresarios huidos de la zona republicana. Finalizada la Segunda Guerra Mundial, las nuevas firmas radicadas en Vitoria y su área de influencia registraron de inmediato

GRÁFICO 3 • *Tasas de variación de la TIE de Álava y Navarra respecto a la de España, 1885-2010 (medias móviles trienales)*

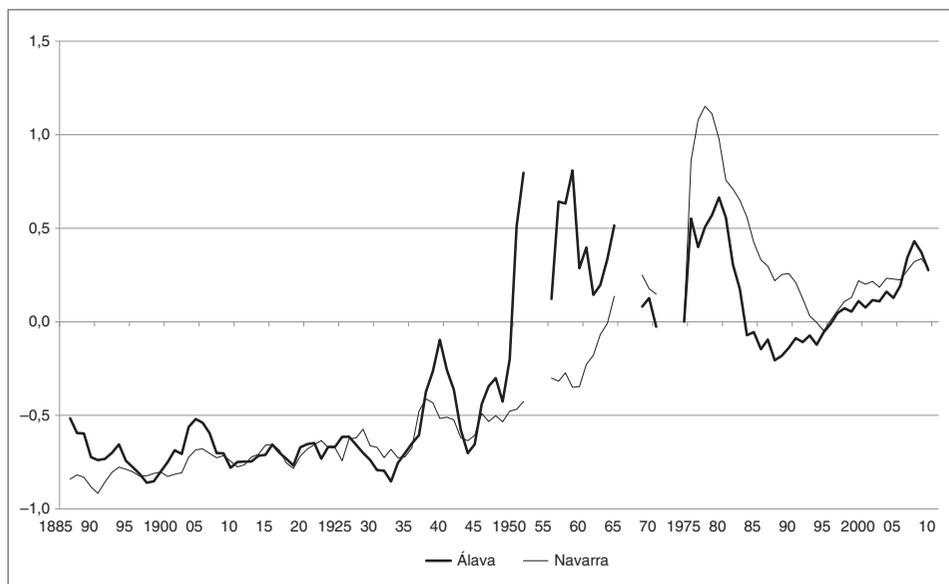


Fuentes: Véase gráfico 2.

unas tasas de variación muy superiores a las de España y su vecina foral, con la máxima intensidad a lo largo de los años cincuenta y perdiendo fuerza en los sesenta. Los picos alaveses fueron simultáneos a las medidas de intervención pública proporcionando beneficios fiscales y suelo industrial abundante y barato. Navarra describe desde 1945 una evolución más modesta, por encima del promedio español, y sostenida durante los veinte años siguientes, hasta el agotamiento del primer Programa de Promoción Industrial y el efecto negativo de la crisis de 1967. Sobre esas bases las dos provincias forales experimentaron un repunte muy robusto desde 1975, en plena crisis del petróleo que las diputaciones intentaron combatir mediante un relanzamiento de las ayudas a la localización de empresas en forma de subvenciones a fondo perdido y gastos fiscales y que se prolongó más tiempo en Navarra. Más paradójico resulta que esa iniciativa empresarial se debilitase tras la entrada en el Mercado Común europeo, siendo desplazadas las dos a un nivel levemente por debajo del de la economía española y en el que permanecen en el arranque del siglo XXI.

Si el espejo de referencia es el del agregado Vizcaya-Guipúzcoa la senda es matizadamente diferente (gráfico 4). Primero, porque la industrialización de esos territorios desde mediados del siglo XIX hasta 1936 significó una tasa de creación de empresas netamente superior, solo fracturada con la Guerra

GRÁFICO 4 • *Tasas de variación de la TIE de Álava y Navarra respecto a la de Guipúzcoa+Vizcaya, 1885-2010 (medias móviles trienales)*

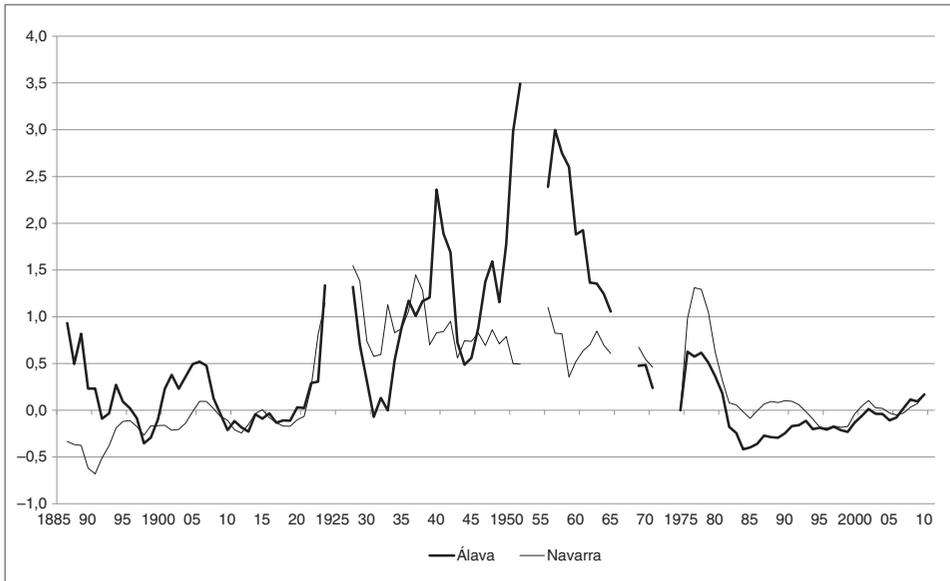


Fuentes: Véase gráfico 2.

Civil.⁵⁰ A pesar de la abolición en 1937 de las ventajas fiscales y administrativas de las dos provincias por no sumarse al golpe militar, el efecto de deslocalización de negocios hacia las provincias que sí conservaron los fueros no fue instantáneo, sino gradual, y más hacia Álava que hacia Navarra. El giro se produjo cuando la política de incentivos comenzó a materializarse. Esa fue la novedad que se activó a lo largo de la autarquía, con un recorte de distancias de ambas por encima de la TIE vizcaína y guipuzcoana. Entre 1945 y 1980 los dos únicos territorios que conservaron sus competencias privativas en materia fiscal dieron el salto hacia delante en intensidad industrial hasta converger y superar el nivel de creación de empresas de una de las dos «fábricas de España». Álava lo hizo antes y a mayor velocidad. Hacia 1950 su espíritu emprendedor ha desplazado al del País Vasco marítimo. Navarra hubo de esperar a los primeros años sesenta para superar la tasa de guipuzcoanos y vizcaínos, aupándose a la primera posición del espacio vasco-navarro entre 1975 y 1990, siendo más negativos los efectos de la crisis industrial en el caso alavés. De hecho, Vizcaya y Guipúzcoa recuperaron posiciones en la travesía de la reconversión industrial de los años ochenta, un hecho que puede estar relacionado con la recuperación de derechos históricos en forma de unas políticas fiscal e

50. Fernández de Pinedo (2001); Valdaliso (2003).

GRÁFICO 5 • *Tasas de variación de la TIE de Álava y Navarra respecto a la de Logroño+Zaragoza, 1885-2010 (medias móviles trienales)*



Fuentes: Véase gráfico 2.

industrial propias que gestionan desde 1980 las haciendas forales y el gobierno vasco. En cualquier caso, el mérito de Álava y Navarra radicaría en haber sido capaces de igualar y superar la iniciativa empresarial de dos de los territorios de mayor recorrido y desarrollo industrial de España, conservando una tasa incluso más elevada entre 1990 y 2010.

Cuando la comparación se realiza con el Valle Medio del Ebro (gráfico 5) hay que tener presente algunos rasgos compartidos en la trayectoria contemporánea de las provincias de Zaragoza y Logroño respecto a las forales. Dos economías agrarias muy mercantilizadas a finales del siglo XIX y con una emergencia poderosa de las industrias agroalimentarias y del sistema financiero local en el primer tercio del XX, que también protagonizaron sendos ejemplos de industrialización tardía, con sus respectivas peculiaridades, y que se insertaron en uno de los ejes de desarrollo más dinámico de la península ibérica y maduraron en el último tramo de esa centuria.⁵¹ Sin embargo, la creación de empresas fue rotundamente superior en Álava y Navarra entre 1920 y 1980. Las variaciones, una vez más, resultan más pronunciadas en Álava, cuya tasa había sido claramente superior en el auge finisecular y, más aún, en los años cincuen-

51. Para Zaragoza, véase Germán (2006). El caso riojano exigiría matices, en cuanto su principal industria continuó ligada a la transformación del sector primario. Moreno (2006).

ta, cuando llegaron a triplicar la media. Después la intensidad alavesa se desaceleró, mientras que en Navarra sucedió lo contrario, alcanzando el máximo nivel de varianza de los años veinte y treinta en los setenta. Aunque la brecha con Navarra es menor, el gráfico muestra que las diferencias fueron más constantes y sostenidas en el tiempo. Como hipótesis no habría que descartar que entre 1965 y 1975 Zaragoza, primero, y Logroño, más tarde, fueron seleccionadas como polos de desarrollo; es decir, durante un decenio áreas próximas compitieron por la atracción de empresas y empresarios. No obstante, las dos provincias forales vieron debilitada su posición relativa en el tramo final del siglo XX; la gravedad de la crisis industrial, primero, y, sobre todo, el impulso zaragozano y del propio eje de expansión del Valle Medio del Ebro desde la década de los ochenta podría explicar esa relación negativa hasta el año 2000 que acaba por situar a muy poca distancia la capacidad de fundar nuevas firmas en unas y otras provincias. De hecho la investigación más reciente del caso aragonés subraya que en esa etapa el enclave zaragozano se benefició del alto grado de internacionalización de su economía (protagonizada por el sector de la automoción), de la densidad de un tejido de pymes que maduró en un entorno de grandes corporaciones y de la mejora de la formación universitaria y técnica de sus cuadros directivos y gerenciales. Así, la tasa de empresarialidad superó, aunque levemente, a la media española.⁵² Un ejemplo más de que la convergencia en la TIE se logra en la franja superior. Desde entonces la empresarialidad ha tendido a equipararse en los cuatro casos.

Conclusiones: un balance provisional

De los datos ofrecidos algunas conclusiones son bastante evidentes. Primero, ya sabíamos que la tasa de iniciativa empresarial española durante el siglo XX experimentó importantes fluctuaciones ligadas al mismo ciclo económico y a los acontecimientos políticos. En la misma dirección, el análisis regional confirma ese rasgo, pero a su vez proyecta comportamientos disímiles ante la coyuntura económica e intensidades empresariales también diferentes en cada una de las trayectorias. Incluso es interesante comprobar que a lo largo del tiempo esa misma aptitud para promover empresas puede verse modificada al alza o a la baja, lo que no es una mala lección de la historia para quienes diseñan políticas impulsoras del espíritu empresarial en el presente. Al menos esto se infiere de los seis ejemplos provinciales incluidos en nuestro ejercicio. Intuimos que si se replicase para otras regiones nos encontraríamos con tendencias de largo plazo parecidas, pero también con historias particulares. Además, las tasas sugieren que existe una correlación bastante obvia en-

52. Germán (2012), pp. 381 y 393.

tre estas y los diferentes niveles de desarrollo regional. En ausencia de series temporales relativas a las que incluyen los modelos que se reclaman schumpeterianos (cambio técnico, acceso al capital, educación, inmigración y otros componentes cuantificables) y, sobre todo, teniendo presente los magros y ambiguos resultados de los ensayos econométricos, pensamos que la opción de medir la iniciativa empresarial con el número de organizaciones creadas cada año respecto a la población es la más viable. Proporciona una senda sencilla para averiguar la abundancia o escasez relativas de emprendedores y es una variable que puede contribuir a explicar las distintas velocidades del crecimiento económico de las regiones.

En segundo lugar, sin embargo, resulta más complicado identificar los factores que determinan una mayor propensión a ser empresarios en unas regiones que en otras. Desde la perspectiva evolutiva que se deriva de un estudio longitudinal y para los dos casos centrales que hemos analizado, el enfoque institucional parece constituir una buena pista. En el contexto específico de Álava y Navarra, las TIE revelan que el periodo en el que la creación relativa de empresas fue más alta se correspondió con el momento en que se generó una relación precisa entre instituciones y empresarios basada en una estructura de incentivos públicos a la actividad emprendedora que no se dio en otras provincias porque técnicamente no era viable. Las diputaciones provinciales de régimen común carecían de autonomía fiscal y administrativa para diseñar una política industrial propia. No obstante, es preciso subrayar que este apoyo institucional de las dos diputaciones forales fue inducido por el surgimiento de oportunidades de negocio. Es decir, la decisión de intervención pública fue una respuesta *ex post* a las señales del mercado y no *ex ante*. En otras palabras, primero actuó el mercado y luego las instituciones para canalizar esa eclosión de oportunidades y competir con otras provincias. Tampoco hay que descartar que en un espacio económico y demográfico tan reducido como el alavés y el navarro la distancia entre empresarios e instituciones fuese corta y, en consecuencia, la capacidad de interactuar también fuese alta. El ambiente y el conocimiento social para crear empresas resultaron propicios.

El modelo sustitutivo de importaciones y la saturación fabril vizcaína y guipuzcoana alentaron durante los años cuarenta las expectativas de negocio para las ramas productivas que acabarían configurando el núcleo duro del sector secundario alavés y navarro, el metal-mecánico. En un mercado tan cerrado como el español de posguerra, la iniciativa empresarial se activó para satisfacer la demanda doméstica de casi cualquier tipo de bien manufacturado. No eran necesarios demasiados recursos de capital ni una información técnica de vanguardia para iniciar una actividad. Es decir, que el primer incentivo lo proporcionó el mismo escenario autárquico brindado por el franquismo. Ahora bien, ¿por qué fue mejor aprovechado en Álava y Navarra, donde el factor empresarial resultó más abundante que la media española, recortó distan-

cias con las tasas de las industriosas Vizcaya y Guipúzcoa y superó con creces las del Valle Medio del Ebro? Dejando claro que el factor institucional *per se* no garantiza ese éxito, en estos dos ejemplos sí que actuó como catalizador de oportunidades en un contexto como el de mediados del siglo pasado, en que concurrieron 1) una coyuntura excepcional muy favorable al crecimiento y desarrollo europeos, 2) las rentas de situación por su posición estratégica entre el *hinterland* vasco y la formación del eje de desarrollo del Valle del Ebro, 3) una dotación de capital social fijo en forma de infraestructuras y de capital humano superior a la media nacional, y 4) una oferta elástica y barata de agua, electricidad y superficie industrial. Estos tres últimos (stock de vías de comunicación, educación y suelo como factores de atracción) eran inherentes a una intervención pública ligada a una mayor capacidad de gasto de las diputaciones forales. Sumadas a las ayudas directas (beneficios fiscales y financieros a la creación y ampliación de empresas), configuran la oferta de incentivos a los emprendedores.

Álava arrancó antes, con un comportamiento espectacular entre 1950 y 1965 que la situó en las primeras posiciones en el coeficiente de intensidad industrial en el ranking español. Navarra lo hizo más tarde, alcanzando la zona alta de ese indicador entre 1965 y 1975. La parte principal de las ayudas fue absorbida por un ramillete selecto de grandes empresas, pero asimismo alimentó un tejido tupido de pequeñas y medianas empresas, esencial para comprender la TIE alcanzada. Desde un enfoque biológico del nacimiento y expansión de las nuevas firmas estos dos ejemplos encierran semejanzas y diferencias. Mientras que en el caso alavés la presencia de empresarios foráneos es muy importante, ya que atrajo hasta un 60% de los capitales de fuera de la provincia (con el destacado papel de vizcaínos y guipuzcoanos), en el de Navarra su importancia fue menor, puesto que nada menos que tres cuartas partes de los capitales se movilizaron de manera endógena, es decir, fueron promovidos por navarros. Los inversores extranjeros directos tardaron en llegar. En ambos prevaleció un universo de pymes,⁵³ se crearon redes en las que los contactos con el poder político y financiero (local, regional y del Estado) se proyectaban sobre los incentivos institucionales y las oportunidades de producir nuevos bienes y servicios para unos mercados muy activos entre 1950 y 1975.⁵⁴ No obstante, esa posición casi hegemónica retrocedió primero en Álava, desde 1980, y después en Navarra, a partir de 1990, a lo largo de una etapa en la que ese marco institucional aventajado para anidar empresas en esos territorios, lejos de salir malparado, fue fortalecido por la restauración de la democracia en España. Pensamos que las razones que lo explican pueden responder tanto

53. Fenómeno, por otra parte, muy similar al del conjunto del país. Fernández-Pérez y Puig (2007).

54. De la Torre (2005); García-Zúñiga (2009); De la Torre y García-Zúñiga (2009).

a factores de la propia biología de las cohortes de empresarios, como a factores de naturaleza política. Incluso los procesos de convergencia regional han podido actuar recortando distancias en el espíritu empresarial de unas y otras provincias.

Nuestra primera hipótesis es que en esa etapa, muy identificada con el capitalismo familiar, el actor principal fue una generación nueva de emprendedores que aprovechó bien el contexto general y el marco institucional para impulsar un proceso exitoso de industrialización tardía.⁵⁵ Se trataba de una burguesía «de provincias», amalgamada por un número reducido de empresarios grandes y medianos (con una cartera de negocios diversificada), junto a profesionales liberales (abogados e ingenieros), bancarios, comerciantes y rentistas de pequeños y medianos capitales interesados en buscar rentabilidad inmediata en las oportunidades que emergían, a la vez que manejaban un difuso concepto de progreso. Esa generación estuvo detrás del cambio estructural de esas economías y agotó su ciclo vital hacia mediados de los años setenta y principios de los ochenta, coincidiendo con la crisis y la reconversión industrial. No fue ajeno que ello coincidiese en los años de plomo, en los que la violencia y la extorsión financiera de ETA amedrentaron y jibarizaron el espíritu empresarial. Fue entonces, además, cuando una nueva oleada de innovación tecnológica dio paso a una profunda reconversión industrial y a un capitalismo gerencial, en el que algunas de las principales firmas familiares del desarrollismo fueron absorbidas por grandes empresas multinacionales.⁵⁶

En España la crisis económica de los setenta corrió en paralelo al asentamiento de la democracia. Esas dos circunstancias jugaron a favor del reforzamiento del entramado institucional vasco-navarro de apoyo a las empresas. En otras palabras, sobre el sustrato acumulado en las décadas centrales del siglo xx se mantuvo y consolidó un esquema de intervención pública favorable a los emprendedores. Diseñados entonces para ayudar a las factorías en crisis y evitar la destrucción de empleo, los incentivos se han mantenido hasta nuestros días. Sin embargo, la pérdida de intensidad creativa de empresas desde 1990 validaría que el factor institucional es necesario, pero no suficiente. Quizá es porque sencillamente los incentivos públicos funcionan más eficazmente en las primeras etapas del desarrollo, con lo que su influjo decae en las sociedades posindustriales. Otra posibilidad es que el grueso de las ayudas públicas haya ido a parar a las grandes empresas y, en consecuencia, esté relacionado

55. De hecho, se está desarrollando una confluencia entre los investigadores de *entrepreneurship* y *management* con los del *family business*, en los que se hace énfasis en los actores, la actividad y las actitudes. Nordqvist y Melin (2010).

56. Ejemplo paradigmático fue el del Grupo Huarte, cuyas empresas auxiliares de la automoción fueron vendidas a multinacionales europeas y norteamericanas. De la Torre (2007). Véase Garrués (2006), p. 195.

con una debilidad creciente de la iniciativa empresarial en Álava y Navarra, tal y como detectan el GEM y otros estudios.⁵⁷

Cabe conjeturar también si ese declive puede estar relacionado con la puesta en marcha de políticas de incentivos por parte de otras comunidades autónomas, aunque prensa y tribunales se hayan centrado en las «vacaciones fiscales» vascas y navarras. No parece casual que se haya producido al mismo tiempo que las autonomías han ido desarrollando su nivel de competencias.⁵⁸ No habría que descartar, por último, que el modelo de crecimiento basado en el ladrillo que ha caracterizado a la economía española hasta el estallido de la burbuja inmobiliaria haya favorecido más en otras regiones la creación de empresas.⁵⁹ Este declive, en cualquier caso, es coherente con la evidencia empírica de que, con la excepción de Estados Unidos, la TIE tiene forma decreciente respecto del nivel de desarrollo económico, siendo más elevada en los países de menor nivel de desarrollo y relativamente baja en los países desarrollados.

BIBLIOGRAFÍA

- ACS, Z. J.; DESAI, S. y L. F. KLAPPER (2008), «What does “entrepreneurship” data really show?», *Small Business Economics*, 31 (3), pp. 265-281.
- ALCAIDE, J. (2003), *Evolución económica de las regiones y provincias españolas en el siglo XX*, Bilbao, Fundación BBVA.
- AMATORI, F. (2010), «Determinants and typologies of entrepreneurship in the history of industrial Italy», en J. L. GARCÍA RUIZ y P. A. TONINELLI (eds.), *The Determinants of Entrepreneurship: Leadership, Culture, Institutions*, Londres, Pickering & Chatto, pp. 9-31.
- BAUMOL, W. J. (1990), «Entrepreneurship: Productive, unproductive and destructive», *Journal of Business Venturing*, 11 (1), pp. 3-22.
- BANCO DE BILBAO (1978), *Renta Nacional de España y su distribución provincial. Serie homogénea, 1955-1975*, Bilbao, Banco de Bilbao.
- BLAU, D. M. (1987), «A time-series analysis of self-employment in the United States», *Journal of Political Economy*, 95 (3), pp. 445-467.

57. Véase para Navarra, Nagore Ferrer, Les López y Erro Garcés (2005). Según el GEM puede deberse también a una menor incidencia de desempleo en el País Vasco y Navarra y, en consecuencia, de la tendencia a crear empresas «por necesidad» por parte de los desempleados.

58. No deja de ser paradójico, por ejemplo, que el gobierno de La Rioja litigue en Bruselas contra el sistema foral mientras impulsa una política propia de incentivos a la atracción de inversores.

59. «Un análisis de la demografía empresarial por sectores y según la dimensión de las empresas, muestra que, en España, se crean sobre todo empresas que pertenecen al sector de la construcción y sin asalariados», Consejo Superior de Cámaras de Comercio. Servicio de Estudios (2006). La cursiva es nuestra.

- BOTREL, J. F., y CHASTAGNARET, G. (1973), «Une source pour l'histoire économique et sociale de l'Espagne contemporaine: les *registros mercantiles*», *Mélanges de la Casa de Velázquez*, 9, pp. 747-754.
- BUSENITZ, L. W., GOMEZ, C., y SPENCER, J. W. (2000), «Country institutional profiles: Unlocking entrepreneurial phenomena», *Academy of Management Journal*, 43 (5), pp. 994-1.003.
- BYGRAVE, W. D., y HOFER, C. W. (1991), «Theorizing about entrepreneurship», *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16 (2), pp. 13-22.
- CARROL, G. R., y HANNAN, M. T. (2004), *The demography of corporations and industries*, Princeton, Princeton University Press.
- CASSIS, Y. (2008), «Entrepreneurship and business performance: Europe in the Twentieth Century», original inédito ([http://www.factorsentrepreneurship.es/Documentos/Madrid2008\(Cassis\).pdf](http://www.factorsentrepreneurship.es/Documentos/Madrid2008(Cassis).pdf)).
- CASSIS, Y., y MINOGLU, I. P. (2005), «Entrepreneurship in theory and history: State of the art and new perspectives», en Y. CASSIS e I. P. MINOGLU (eds.), *Entrepreneurship in theory and history*, Basingstoke y Nueva York, Palgrave Macmillan, pp. 3-21.
- CASSON, M. (1982), *The Entrepreneur: An Economic Theory*, Oxford, Martin Robertson.
- (1991), *The Economic of Business Culture: Game, Theory, Transaction Costs and Economic Performance*, Oxford, Clarendon.
- CEPAL (2000), «Las Agencias de Desarrollo Regional y la promoción del desarrollo local en el Estado Español», Documento de Trabajo, Santiago de Chile.
- CONSEJO SUPERIOR DE CÁMARAS DE COMERCIO. SERVICIO DE ESTUDIOS (2006), *La empresa en España* (www.camaras.org/publicado/estudios/pdf/otras_pub/empresa/empresa06.pdf).
- CUFF, R. (2002), «Notes for a panel on entrepreneurship in business history», *Business History Review*, 76 (1), pp. 123-132.
- DAVIS, T. (2008), «Understanding entrepreneurship: Developing indicators for international comparisons and assessments», en E. CONGREGADO (ed.), *Measuring Entrepreneurship. Building a Statistical System*, Nueva York, Springer, pp. 39-63.
- DE LA FUENTE, A. (2005), «Los mecanismos de cohesión territorial en España: un análisis y algunas propuestas», Documentos de Trabajo. Fundación Alternativas, 63.
- DE LA TORRE, J. (2005), «Instituciones, empresarios y mercado: la industrialización de Navarra bajo el franquismo», *Revista de Historia Industrial*, 27, pp. 121-161.
- (2007), «Industria del automóvil y desarrollo económico regional: la experiencia de Navarra (c. 1955-1980)», *Investigaciones de Historia Económica*, 9, pp. 109-140.
- DE LA TORRE, J., y GARCÍA-ZÚÑIGA, M. (2003), «Política presupuestaria y crecimiento económico en Navarra, 1890-1970», *Revista de Historia Económica*, 21 (1), pp. 113-145.
- (2009), «Intervencionismo y mercado en la industrialización de Álava y Navarra», en J. DE LA TORRE y M. GARCÍA-ZÚÑIGA (eds.), *Entre el Mercado y el Estado. Los planes de desarrollo durante el franquismo*, Pamplona, Universidad Pública de Navarra, pp. 347-376.
- DESAI, S. (2009), «Measuring entrepreneurship in developing countries», UNU-WIDER Paper, 2009/10.

- DÍAZ MORLÁN, P. (2011), «Cómo han obtenido su capital inicial los empresarios españoles: evidencia empírica y comparación internacional», *X Congreso Internacional de la AEHE*, Carmona (Sevilla), 8-9 de septiembre de 2011.
- DIRECCIÓN GENERAL DE LOS REGISTROS CIVIL Y DE LA PROPIEDAD Y DEL NOTARIADO (1901), *Estadística del Registro Mercantil formada por la —. Años 1886-1898*, Madrid, Sucesores de Rivadeneyra.
- DIRECCIÓN GENERAL DE LOS REGISTROS Y DEL NOTARIADO (1911), *Estadística del Registro Mercantil formada por el negociado 4º de la — con arreglo a los datos suministrados por los registradores de la propiedad* [Años 1899-1909], Madrid, Estab. Tipog. Sucesores de Rivadeneyra.
- (1911-2011), *Anuario de la —. Año* [1910-2010], Madrid.
- EISENHAUER, J. G. (1995), «The entrepreneurial decision: Economic theory and empirical evidence», *Entrepreneurship Theory and Practice*, 19 (4), pp. 67-79.
- ESCUADERO, A., y SIMÓN, H. (2012), «Diferencias provinciales de bienestar en la España del siglo XX», *Revista de Historia Industrial*, 49, pp. 17-54.
- EVANS, G. H. Jr. (1949), «The entrepreneur and economic theory: A historical and analytical approach», *American Economic Review*, 39 (3), pp. 336-348.
- FERNÁNDEZ DE PINEDO, E. (2001), «De la primera industrialización a la reconversión industrial: La economía vasca entre 1841 y 1990», en L. GERMÁN, E. LLOPIS, J. MALUQUER DE MOTES y S. ZAPATA (eds.), *Historia económica regional de España*, Barcelona, Crítica, pp. 95-122.
- FERNÁNDEZ PÉREZ, P., y PUIG, N. (2007), «Bonsais in a wild forest? A historical interpretation of the longevity of large Spanish family firms», *Revista de Historia Económica*, 25 (3), pp. 459-497.
- FONT RIBAS, A. (2002), «La disolución de pleno derecho como sanción: algunos problemas prácticos», en *Derecho de sociedades: libro homenaje al profesor Fernando Sánchez Calero*, Madrid, McGraw-Hill, vol. 5, pp. 5.147-5.172.
- FOREMAN-PECK, J. (2005), «Measuring historical entrepreneurship», en Y. CASSIS e I. P. MINOGLU (eds.), *Entrepreneurship in theory and history*, Basingstoke y Nueva York, Palgrave Macmillan, pp. 77-108.
- FUNDACIÓN BBVA (1999), *Renta Nacional de España y su distribución provincial. Serie homogénea. Años 1955 a 1993 y avances 1994 a 1997*, Bilbao, Fundación BBVA.
- GARCÍA RUIZ, J. L. (2008), «Educación y espíritu empresarial en España según las fuentes estadísticas», en G. TORTELLA, J. L. GARCÍA RUIZ, J. M. ORTIZ VILLAJOS y G. QUIROGA, *Educación, instituciones y empresa. Los determinantes del espíritu empresarial*, Madrid, Academia Europea de Ciencias y Artes, pp. 59-109.
- GARCÍA RUIZ, J. L., y PÉREZ AMARAL, T. (2011), «Some empirical aspects of entrepreneurship in twentieth century Spain», *X Congreso Internacional de la AEHE*, Carmona (Sevilla), 8-9 de septiembre de 2011.
- GARCÍA-ZÚÑIGA, M. (2009), «El desarrollo antes del desarrollismo. La industrialización de Álava», *Revista de Historia Industrial*, 41, pp. 91-124.
- GARRUÉS, J. (2006), «Del lento despertar de la empresa industrial Navarra y el acelerado tránsito al capitalismo gerencial», en J. L. GARCÍA RUIZ y C. MANERA (dirs.),

- Historia empresarial de España. Un enfoque regional en profundidad*, Madrid, Lid, pp. 173-210.
- GARRUÉS, J., HERNÁNDEZ, S., y MARTÍN, M. (2002), «Actividad mercantil», en *Estadísticas del siglo XX en Andalucía*, Sevilla, Instituto de Estadística de Andalucía, pp. 809-835.
- GARTNER, W. B. (1988), «Who is an entrepreneur? Is the wrong question», *Entrepreneurship Theory and Practice*, 13 (4), pp. 47-68.
- GARTNER, W. B., y SHANE, S. A. (1995), «Measuring entrepreneurship over time», *Journal of Business Venturing*, 10 (4), pp. 283-301.
- GERMÁN, L. (2006), «La empresa en Aragón (siglos XIX y XX)», en J. L. GARCÍA RUIZ y C. MANERA (dirs.), *Historia empresarial de España. Un enfoque regional en profundidad*, Madrid, Lid, pp. 113-141.
- (2012), *Historia económica del Aragón contemporáneo*, Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza.
- HAUSMAN, W. J. (2006), «Entrepreneurship in the United States: Defining the field, its history, and an empirical model of long-term trends», en Y. CASSIS e I. P. MINOGLU (eds.), *Country Studies in Entrepreneurship. A Historical Perspective*, Basingstoke y Nueva York, Palgrave Macmillan, pp. 25-49.
- HÉBERT, R. F., y LINK, A. N. (2009), *A history of entrepreneurship*, Nueva York, Routledge.
- HIPPLE, S. (2004), «Self-employment in the United States: An update», *Monthly Labour Review*, 127 (7), pp. 13-23.
- INVEST IN SPAIN (2010), *Guía de negocios en España. Ayudas e incentivos a la inversión en España*, Madrid, Garrigues Abogados y Asesores Tributarios.
- IVERSEN, J., JØRGENSEN, R., y MALCHOW-MØLLER, N. (2007), «Defining and measuring entrepreneurship», *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 4 (1), pp. 1-63.
- JIMÉNEZ ARAYA, T. (1974), «Formación de capital y fluctuaciones económicas. Materiales para el estudio de un indicador: creación de Sociedades mercantiles en España entre 1886 y 1970», *Hacienda Pública Española*, 27, pp. 137-185.
- JONES, G., y WADHWANI, R. D. (2006a), «Schumpeter's plea: Rediscovering history and relevance in the study of entrepreneurship», HBS Working Paper, 06-036.
- (2006b), «Entrepreneurship and business history: Renewing the research agenda», HBS Working Paper, 07-007.
- KLAPPER, L., AMIT, R., MAURO, F. G., y DELGADO, M. J. Q. (2007), «Entrepreneurship and firm formation across countries», World Bank Policy Research Working Paper, 4313.
- KOSTOVA, T. (1997), «Country institutional profiles: Concept and measurement», *Academy of Management Best Paper Proceedings*, pp. 180-189.
- LOW, M. B., y MACMILLAN, I. C. (1988), «Entrepreneurship: Past research and future challenges», *Journal of Management*, 14 (2), pp. 136-161.
- MARTÍN RODRÍGUEZ, M., GARRUÉS, J., y HERNÁNDEZ, S. (dirs.) (2003), *El Registro Mercantil: una fuente para la historia económica*, Granada, Universidad de Granada.

- MORENO, J. R. (2006), «La empresa riojana en los siglos XIX y XX: trayectoria histórica y transformaciones recientes», en J. L. GARCÍA RUIZ y C. MANERA (dirs.), *Historia empresarial de España. Un enfoque regional en profundidad*, Madrid, Lid, pp. 143-172.
- MORENO FERNÁNDEZ, J. I. (2008), «La autonomía de las regiones y el derecho comunitario: Los beneficios fiscales autonómicos como potenciales “ayudas de Estado” contrarias al Mercado Común», en C. ALBIÑANA GARCÍA-QUINTANA, E. GONZÁLEZ GARCÍA, J. RAMALLO MASSANET, E. LEJEUNE VALCÁRCCEL y A. YÁBAR STERLING (coords.), *Estudios en homenaje al Profesor Pérez de Ayala*, Madrid, Dykinson, pp. 203-247.
- NAGORE FERRER, T., LES LÓPEZ, M. A., y ERRO GARCÉS, A. (2005), «La creación de empresas en Navarra. Situación actual y propuestas para su desarrollo», *Actas del Sexto Congreso de Economía de Navarra: Competitividad y crecimiento económico (Pamplona, noviembre de 2005)*, pp. 168-184.
- NORDQVIST, M., y MELIN, L. (2010), «Entrepreneurial families and family firms», *Entrepreneurship & Regional Development*, 22 (3-4), pp. 211-239.
- NORTH, D. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press.
- REYNOLDS, P. (1987), «New firms: Societal contribution versus survival potential», *Journal of Business Venturing*, 2 (3), pp. 231-246.
- REYNOLDS, P., y MILLER, B. (1992), «New firm gestation: Conception, birth, and implications for research», *Journal of Business Venturing*, 7 (5), pp. 405-417.
- REYNOLDS, P., BOSMA, N., AUTIO, E., HUNT, S., DE BONO, N., y SERVAIS, I. (2005), «Global Entrepreneurship Monitor: Data collection design and implementation, 1998-2003», *Small Business Economics*, 24 (3), pp. 205-231.
- RODERO, A., y LÓPEZ, M. (2001), «La financiación empresarial desde el punto de vista regional. Aplicación a la pequeña y mediana empresa», *Revista de Estudios Regionales*, 59, pp. 169-187.
- SANJURJO, A. B. (2009), *La Hacienda Foral de Álava durante el régimen de conciertos económicos, 1878-1978*, Tesis doctoral inédita, Universidad del País Vasco.
- SCHOONHOVEN, C. B., y ROMANELLI, E. (2001), «Introduction. Premises of the entrepreneurship dynamic», en C. B. SCHOONHOVEN y E. ROMANELLI (eds.), *The Entrepreneurship Dynamic. Origins of Entrepreneurship and the Evolution of Industries*, Stanford, Stanford University Press, pp. 1-10.
- SHANE, S. A. (1996), «Explaining variation in rates of entrepreneurship in the United States, 1899-1988», *Journal of Management*, 22 (5), pp. 747-781.
- (2003), *A General Theory of Entrepreneurship. The Individual-Opportunity Nexus*, Cheltenham, Edward Elgar.
- SHANE, S. A., y VENKATARAMAN, S. (2000), «The promise of entrepreneurship as a field of research», *Academy of Management Review*, 25 (1), pp. 217-226.
- SMITH, B. R., y STEVENS, C. E. (2010), «Different types of social entrepreneurship: The role of geography and embeddedness on the measurement and scaling of social value», *Entrepreneurship & Regional Development*, 22 (6), pp. 575-598.

- STENHOLM, P., ZOLTAN, J. A., y WUEBKER, R. (2010), «Globalization, institutions, and entrepreneurship: Exploring the relationship between country-level institutional environment and entrepreneurial activity», GMU School of Public Policy Research Paper, 2010-18.
- TAFUNELL, X. (2005), «Empresa y bolsa», en A. CARRERAS y X. TAFUNELL (coords.), *Estadísticas históricas de España, siglos XIX-XX*, Bilbao, Fundación BBVA (2.ª ed. rev. y ampliada), vol. II, pp. 706-833.
- VALDALISO, J. M. (2003), «El factor empresarial y la industrialización del País Vasco (1841-1914)», en F. J. CASPISTEGUI y M. M. LARRAZA (eds.), *Modernización, desarrollo económico y transformación social en el País Vasco y Navarra*, Pamplona, Eunate, pp. 31-63.
- (2005), «El espíritu emprendedor en España: un análisis histórico», en A. CUERVO GARCÍA y M. A. SASTRE CASTILLO (coords.), *La empresa y el espíritu emprendedor de la empresa*, Madrid, Ministerio de Educación y Ciencia, pp. 115-148.
- VALLIERE, D., y PETERSON, R. (2010), «Entrepreneurship and economic growth: Evidence from emerging and developed countries», *Entrepreneurship & Regional Development*, 21 (5-6), pp. 459-480.
- VAN STEL, A. J. (2003), «COMPENDIA 2000.2: A harmonized data set of business ownership rates in 23 OECD countries», EIM Research Report, H200302.
- VECIANA, J. M. (1999), «Creación de empresas como programa de investigación científica», *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 8 (3), pp. 11-35.
- VECIANA, J. M., y URBANO, D. (2008), «The institutional approach to entrepreneurship research. Introduction», *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4 (4), pp. 365-379.
- WENNEKERS, S. (2006), *Entrepreneurship at country level. Economic and non-economic determinants*, ERIM Ph.D. Series Research in Management, Rotterdam, Erasmus University.
- WENNEKERS, S., VAN STEL, A. J., CARREE, M., y THURIK, R. (2010), «The relation between entrepreneurship and economic development, is it U-shaped?», EIM Research Report, H200824.
- ZUBIRI, I. (2000), *El sistema de Concerto Económico en el contexto de la Unión Europea*, Bilbao, Círculo de Empresarios Vascos.



Institutions and entrepreneurship in the north of Spain, 1885-2010

ABSTRACT

This paper addresses entrepreneurship in northern Spain between 1885 and 2010. We review first the theoretical and empirical literature and their use by economic historians. Then, from a Schumpeterian perspective, we make a longitudinal study of business creation rates in the Basque Country, Navarre, La Rioja, and Saragossa during this period. The aim is to make a comparative analysis with the Spanish rate to observe provincial differences in business creation. Finally, the role of regional and provincial governments as a source of incentives and opportunities for business is considered. The economic success of Álava and Navarre lay partly in their special economic and administrative systems—quite different from the rest of Spain—which offered tax incentives for business to locate there and therefore stimulated greater entrepreneurship.

KEYWORDS: Entrepreneurship, Entrepreneurship Indicators, Institutions, Regional Economic Development

JEL CODES: L26, N94, O18, R11



Instituciones y «empresarialidad» en el norte de España, 1885-2010

RESUMEN

Este estudio analiza el espíritu de empresa en el norte de España en el largo plazo. Primero se revisa la literatura teórica y empírica sobre la empresarialidad y su uso por los historiadores económicos. Después, y desde una perspectiva schumpeteriana, se realiza un estudio longitudinal de la tasa de creación de empresas en el País Vasco, Navarra, La Rioja y Zaragoza a lo largo del siglo xx. El objetivo es establecer un análisis comparado con la tasa española para observar el comportamiento regional creando empresas. Finalmente se incorpora el factor institucional como generador de la estructura de incentivos y de las oportunidades para los negocios. Una parte del éxito económico de Álava y Navarra radicó en un régimen económico y administrativo, muy distinto al del resto del país, que habilitó beneficios a la localización de la inversión y, en consecuencia, actuó de estímulo a una empresarialidad más intensa.

PALABRAS CLAVE: empresarialidad, indicadores de la empresarialidad, instituciones, desarrollo económico regional

CÓDIGOS JEL: L26, N94, O18, R11

