



Teorías de emprendimiento: revisión crítica de la literatura y sugerencias para futuras investigaciones

Entrepreneurship theories: A critical review of the literature and future research suggestions

TERÁN-YÉPEZ, Eduardo F. [1](#) y GUERRERO-MORA, Andrea M. [2](#)

Recibido: 30/09/2019 • Aprobado: 11/01/2020 • Publicado 05/03/2020

Contenido

- [1. Introducción](#)
 - [2. Metodología](#)
 - [3. Resultados](#)
 - [4. Análisis crítico y futuras líneas de investigación](#)
 - [5. Conclusiones](#)
- [Referencias bibliográficas](#)

RESUMEN:

Esta investigación tiene como objetivo llevar a cabo una revisión de la literatura acerca de la naturaleza multidisciplinaria de las diferentes teorías del emprendimiento. Bajo un enfoque metodológico de tipo descriptivo y con diseño documental, esta investigación explora, resume y evalúa 26 teorías de emprendimiento, clasificándolas en cuatro corrientes principales de investigación. Como resultado se presenta una revisión crítica bien fundamentada hacia las distintas limitaciones de estas teorías lo cual permita sugerir algunas líneas futuras de investigación. **Palabras clave:** Teorías de emprendimiento, revisión crítica, direcciones futuras de investigación

ABSTRACT:

This research aims to carry out a literature review about the multidisciplinary nature of the different entrepreneurship theories. Under a descriptive methodological approach and with documentary design, this research explores, summarizes and evaluates 26 theories of entrepreneurship, classifying them into four main currents of research. As a result, a well-founded critical review of the different limitations of these theories is presented which makes it possible to suggest some future research lines. **Keywords:** Entrepreneurship theories, critical review, future research directions

1. Introducción

Desde que Richard Cantillon introdujo el término "emprendimiento" por primera vez en el año 1755, este campo se ha estudiado desde diversas perspectivas teóricas, tales como: la economía, la sociología, la psicología, la antropología, la ciencia política, la administración de empresas, la historia, entre otras (Shane & Venkataraman, 2000; Terán-Yépez, 2018). Diversas teorías han sido presentadas con la finalidad de explicar el fenómeno emprendedor desde estas distintas perspectivas teóricas (Moroz & Hindle, 2012; Welter, Gartner & Wright, 2016), lo cual ha generado controversia entre teóricos y académicos durante varios siglos (Cherukara & Manalel, 2011; Simpeh, 2011; Terán-Yépez, 2018).

Después de su aparición inicial en el campo de la economía a mediados del siglo XVIII (Kruger, 2004; Landström, 2005), el estudio del emprendimiento desapareció por largo tiempo de la atención de los economistas, hasta su reaparición más de medio siglo después

(aproximadamente en 1860) en la economía neo-clásica (Petuškienė & Glinskienė, 2017). Diferentes economistas entre 1880 y 1940 enfatizaron diversas facetas del emprendimiento, sin embargo, todos ellos coinciden en que, en esencia, el emprendimiento implica un juicio, es decir implica la toma de decisiones ante incertidumbre (Cherukara & Manalel, 2011).

A medida que prevalecía esta tendencia, los economistas han ido incluyendo el papel del empresario innovador en sus teorías, sin embargo, cuando los economistas encontraron desorden filosófico, el bastón del concepto de emprendimiento, fue tomado por sociólogos y psicólogos a mediados del siglo XX (Landstrom, 1998). El progreso de los sociólogos y psicólogos en la teorización del emprendimiento no ha sido tan organizado como el de los economistas debido a las diferencias en la metodología elegida en las diferentes ciencias, así como a los diferentes aspectos del mismo tema que ven diferentes científicos (Terán-Yépez, 2018). Eso sí, los aspectos conductuales y sociales son ajenos a los economistas, y es ahí donde los psicólogos y los sociólogos realizaron sus mayores contribuciones principalmente entre 1950 y 1970 (Landstrom, 1998). Por otro lado, desde el año 1985 en adelante, la investigación sobre este campo se ha caracterizado principalmente por intentar entender como el emprendimiento está directamente relacionado con las gestión y economía de las PYMES (Landström, 2005).

En resumen, si bien los economistas fueron los primeros en investigar los problemas del emprendimiento, desde mediados del siglo XX el fenómeno del emprendimiento se convirtió en un tema relevante de investigación de diferentes áreas de la ciencia, obteniendo como resultado un auge de teorías para explicar el fenómeno emprendedor desde distintas perspectivas (Petuškienė & Glinskienė, 2017), la cual ocasiona que este campo de investigación carezca de una teoría clara y sólida (Terán-Yépez, 2018).

Si bien es cierto, que el concepto de emprendimiento nunca estuvo completamente fuera del escenario principal, se puede decir que después de un largo período de "semi-olvido", el interés académico por el campo del emprendimiento y por el estudio del emprendedor como individuo ha resurgido en las últimas dos décadas y media (Cassis & Minoglou, 2005; Shane, 2012). Este resurgimiento está relacionado con la reactivación de las pequeñas empresas y el surgimiento de una "cultura emprendedora" a nivel mundial (Shane & Venkataraman, 2000; Audretsch, 2012).

En el contexto dado, el objetivo de este artículo es revisar, resumir y evaluar de manera crítica la naturaleza multidisciplinaria de las diferentes teorías de emprendimiento, con el fin de: (1) presentar un documento bien fundamentado sobre la evolución de varias teorías sobre el tema "controvertido" de emprendimiento desde los diferentes puntos de vista de diferentes generaciones y escuelas de científicos sociales, (2) facilitar a los investigadores la integración de diversos puntos de vista, que permitan encontrar si hay algún denominador común dentro de la diversidad de la literatura emprendedora e (3) identificar gaps específicos dentro del campo del emprendimiento que aún no hayan sido estudiados y que pudieran servir como base para unificar conceptos que hayan sido presentados en el pasado.

Con el fin de lograr este propósito y entendiendo que la investigación de estas teorías que explican el fenómeno emprendedor siguen siendo importantes para el desarrollo de este campo, bajo un enfoque metodológico de tipo descriptivo y con diseño documental, en este estudio se clasifican 26 teorías de emprendimiento en cuatro grandes corrientes principales (Teorías de Emprendimiento Económico, Teorías de Emprendimiento Psicológico, Teorías de Emprendimiento Sociológico y Teorías de Emprendimiento de la Gestión Empresarial). Posteriormente, se resumen los principales postulados, cada una de las 26 teorías de emprendimiento, con el fin de analizar detenidamente la naturaleza multidisciplinaria del espíritu emprendedor. Finalmente, se establece una crítica constructiva acerca de las limitaciones de estas y se sugieren diversas líneas futuras de investigación.

1.1. Principales corrientes para la investigación del fenómeno emprendedor

De acuerdo con Kruger (2004) y Landström (2005) los fundadores de la teoría del emprendimiento fueron Richard Cantillon (1755) y Jean Baptiste Say (1803). Cantillon (1755) fue el primero en colocar la función emprendedora en el campo de la economía, definiendo al emprendedor como un individuo que asume el riesgo de comprar un producto a un precio determinado y de venderlo a un precio incierto, además argumentó que los emprendedores estaban directamente involucrados en el equilibrio de la oferta y la demanda (Cherukara & Manalel, 2011). En el año 1803, en plena revolución industrial, Say amplió la definición de emprendedor, incluyendo la posesión de habilidades gerenciales, ya que él argumentaba que un

emprendedor era capaz de coordinar y combinar los factores de producción (Jennings, 1994; Smith & Chimucheka, 2014).

Posteriormente, la teoría del emprendimiento fue desarrollada por investigadores de diversas ciencias, por ejemplo entre los años 1860 y 1880, economistas austríacos y alemanes basaron su investigación en una tradición arraigada en la ciencia política y la administración (Landström, 2005). Entre los años 1890 y 1940 se desarrollaron muchas de las investigaciones de Joseph Schumpeter sobre este campo y como consecuencia de estas, Schumpeter describió a los emprendedores como innovadores (Mohanty, 2006). Así mismo, dentro de este período, economistas estadounidenses como Fredrick Hawley, John Bates Clark y Frank Knight tuvieron una gran influencia del desarrollo de la teoría emprendedora en el ámbito de la economía (Petuškienė & Glinskienė, 2017).

En el período comprendido entre los años 1950 y 1970, la investigación sobre el fenómeno emprendedor se basó en una fuerte tradición de la ciencia del comportamiento, con un fuerte enfoque psicológico y sociológico, donde destacaron investigadores pioneros como: David McClelland, Everett Hagen, Seymour Martin Lipset y Fredrik Barth (Petuškienė & Glinskienė, 2017). Por otro lado, desde el año 1985 en adelante, los investigadores se han interesado cada vez más en los estudios de gestión y economía de las pequeñas empresas (directamente relacionadas con el emprendimiento) (Terán-Yépez, 2018), como por ejemplo en analizar: el papel de las pequeñas empresas en el empleo, el rol de las pequeñas empresas en la innovación, la relación entre las pequeñas empresas y el desarrollo regional, las pequeñas empresas basadas en la tecnología, la etnicidad y las redes de las pequeñas empresas, así como el papel del capital de riesgo y el espíritu emprendedor como estrategia (Landström, 2005).

A raíz de todas estas investigaciones llevadas a cabo para explicar el fenómeno emprendedor, Stevenson y Jarillo plantearon en el año 1990 que la plétora de estudios acerca del emprendimiento se puede dividir en el análisis de 3 problemas de investigación: qué sucede cuando los emprendedores actúan, por qué actúan y cómo actúan. Posteriormente, en el año 1998, Chu considerando el planteamiento de Stevenson y Jarillo (1990), propuso que desde un enfoque de área temática hay cuatro corrientes principales para la investigación sobre el fenómeno emprendedor: la psicología, la sociología, la economía y la gestión empresarial, y que el estudio de la teoría del emprendimiento se puede hacer a través de uno o varios de ellos (Stevenson & Jarillo, 1990; Chu, 1998).

Como se puede observar en la Tabla 1, Chu propone que cada una de estas cuatro corrientes principales se enfoca en diferentes temas de investigación para abordar el estudio del fenómeno emprendedor, ya que estas varían según el interés de cada disciplina y que cada una de ellas intenta responder a alguno de los problemas de investigación planteados por Stevenson y Jarillo (Chu, 1998; Kruger, 2004). Según Hart (2003), esto quiere decir que se han analizado parcialmente los aspectos económicos, geográficos, gerenciales, psicológicos y sociológicos del emprendimiento y su impacto en la sociedad.

Tabla 1
Principales corrientes de investigación
en emprendimiento

Corrientes principales	Temas de investigación	Problema analizado
Psicología: Rasgos y comportamiento	Las características de los emprendedores y el proceso emprendedor	Causas (por qué)
Sociología: Social y cultural	Emprendedores de diferentes orígenes sociales o culturales	Causas (por qué)
Economía:	Relación entre el entorno económico y el espíritu emprendedor	Efectos (Qué)
Gestión empresarial:	Habilidad, gestión y crecimiento de los emprendedores y de las empresas	Comportamiento (Cómo)

Fuente: Chu, 1998 y Kruger, 2004

2. Metodología

Para lograr el objetivo propuesto, desde el punto de vista metodológico, esta investigación se llevó a cabo a través de un enfoque descriptivo y con diseño documental (Zapata Rotundo & Hernández Arias, 2018). En líneas generales, se utilizaron diversos métodos de investigación, tales como, análisis literario, síntesis y métodos de inducción y deducción.

1. El proceso de investigación inició con una recopilación de diversas teorías de emprendimiento. Este proceso se llevó a cabo a través de la selección de 10 libros especializados en la temática en estudio, con la finalidad de realizar una identificación exhaustiva de las teorías de emprendimiento previamente establecidas en la literatura. De esta búsqueda se hallaron un total de 77 teorías de emprendimiento. El protocolo de selección final de las teorías a ser estudiadas en esta investigación se llevó a cabo a través de la búsqueda de la cantidad de veces que han sido utilizadas (mencionadas) cada una de las teorías dentro de las dos bases de datos más potentes a nivel mundial para la búsqueda de artículos científicos, Scopus y Web of Science. Todas las teorías que hayan sido utilizadas en más de 10 artículos han sido consideradas; dando como muestra final un total de 26 teorías de emprendimiento.
2. En una segunda etapa, se clasificaron estas 26 teorías en las 4 corrientes principales de investigación propuestas por Stevenson y Jarillo (2000) y Chu (1998), según su enfoque y los problemas de investigación cada una pretende responder.
3. En una tercera etapa, se presenta los principales postulados de cada una de las 26 teorías seleccionadas.
4. Finalmente, se llevó a cabo un análisis crítico de las diversas teorías.

3. Resultados

Una vez aplicada la metodología establecida, en la Tabla 2 se presenta un resumen de las teorías de emprendimiento según la corriente principal a la que pertenecen, mientras que en la Tablas 3, 4, 5 y 6 se presenta una revisión de los principales postulados de cada una de estas.

El análisis realizado, permite afirmar que en general las teorías sobre emprendimiento desde un punto de vista económico exploran los factores económicos que mejoran el comportamiento emprendedor (Simpeh, 2011). Es decir, intentan encontrar explicación al vínculo entre el espíritu emprendedor y las ganancias de la empresa (Terán-Yépez, 2018). Por su parte, en las teorías psicológicas el nivel de análisis es el emprendedor como individuo (Chu, 1998). Estas teorías enfatizan las características personales que definen el emprendimiento afirmando que ciertos atributos actitudinales y psicológicos diferencian a los emprendedores de los no emprendedores y a los emprendedores exitosos de los que no lo son (Landstrom, 1998; Mohanty, 2006).

Las teorías sociológicas por su lado se centran en el contexto social, cultural y religioso (Terán-Yépez, 2018), en otras palabras, el nivel de análisis es tradicionalmente el origen, desarrollo, costumbres y creencias de la comunidad (Landstrom, 1998; Mohanty, 2006). Finalmente, las teorías del emprendimiento desde el punto de vista de la Gestión Empresarial, identifican a la explotación de oportunidades y de recursos como los detonantes del fenómeno emprendedor (Simpeh, 2011), asegurando que la búsqueda de oportunidades (Stevenson & Harmeling, 1990) y el acceso a los recursos financieros, de capital social y de capital humano (Davidsson & Honig, 2003) mejora la capacidad de los emprendedores para la gestión empresarial.

Tabla 2
Resumen de las teorías de emprendimiento
según corrientes principales

Teorías del emprendimiento desde el punto de vista económico	Teorías del emprendimiento desde el punto de vista psicológico	Teorías del emprendimiento desde el punto de vista sociológico [3]	Teorías del emprendimiento desde el punto de vista de la gestión empresarial
Teoría clásica	Teoría de los Rasgos de personalidad	Teoría de las creencias religiosas	Teoría basada en oportunidades
Teoría neo-clásica	Lugar de Control	Teoría de la oferta emprendedora	Teorías basadas en los recursos [4]
Teoría de Schumpeter de	Teoría de la necesidad de	Teoría del cambio social	Teoría del capital

la innovación	logro		financiero y liquidez
Teoría de la Eficiencia-X de Leibenstein	Teoría del ingenio personal	Teoría del patrón de nivel de grupo	Teoría del capital social o de la red social
Teoría de Mark Casson		Teoría de Hoselitz	Teoría del emprendimiento del capital humano
Teoría de Papanek y Harris		Teoría de Stoke	
Teoría de Harvard School		Teoría Antropológica	
Teoría de ajuste de Kirzner			
Teoría del beneficio de Knight			
Teoría del equilibrio de mercado de Hayek			

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3

Teorías del emprendimiento desde el punto de vista de la Economía

Teorías	Principales postulados
Teoría clásica	Esta teoría exaltó las virtudes del libre comercio, la especialización y la competencia. Además describió la función directiva del emprendedor en el contexto de la producción y la distribución de bienes en un mercado competitivo (Ricardo, 1817; Smith, 1776; Say, 1803). La teoría clásica recibió ciertas críticas, ya que se argumentaba que estos teóricos no explicaron la agitación dinámica generada por los emprendedores de la era industrial (Murphy, Liao & Welsch, 2006).
Teoría neo-clásica	De las críticas realizadas al modelo clásico surgió la teoría neo-clásica. Esta argumentaba que la importancia del intercambio junto con la disminución de la utilidad marginal creó suficiente impulso para el emprendimiento (Murphy et al., 2006). El movimiento neoclásico también recibió algunas críticas; por ejemplo se argumentó que la demanda agregada ignora la singularidad de la actividad emprendedora a nivel individual y que la competencia perfecta no permite ni la innovación ni la actividad emprendedora (Simpeh, 2011).
Teoría de Schumpeter de la innovación	Estas críticas realizadas al movimiento neoclásico llevaron a un nuevo movimiento, que se hizo conocido como el Proceso de Mercado de Austria (AMP, por sus siglas en inglés). El AMP, un modelo influenciado por Schumpeter (1934) describió la iniciativa emprendedora como un motor de los sistemas basados en el mercado. Además explico que la innovación abarca la resolución de problemas y enfatizo al emprendedor como un solucionador de problemas. En su opinión, el concepto de una nueva combinación que conduzca a la innovación cubre los siguientes cinco casos: (1) nuevos bienes y/o servicios, (2) nuevo método de producción, (3) nuevo mercado, (4) nueva fuente de suministro de materias primas y (5) nueva organización (Mohanty, 2006).
Teoría de la Eficiencia-X de Leibenstein	Harvey Leibenstein (1966) propuso la teoría de la "Eficiencia-X" que popularmente se llama "Gap Filling Theory". Según Leibenstein (1966), las funciones

	<p>emprendedoras están determinadas por la Eficiencia-X, lo que significa el grado de ineficiencia en el uso de los recursos dentro de la empresa. Leibenstein (1966) considera el emprendimiento como una respuesta creativa a la Eficiencia-X. La falta de esfuerzo de otras personas y la consiguiente ineficiencia de las organizaciones que las emplean crean oportunidades para los emprendedores, por consiguiente las actividades emprendedoras representan una amenaza competitiva para las organizaciones ineficientes (Cherukara & Manalel, 2011).</p>
Teoría de Mark Casson	<p>Mark Casson (1982) argumentaba que la demanda de emprendimiento se deriva de la necesidad de ajustarse al cambio mientras que la oferta de emprendimiento estaba limitada por la escasez de las cualidades personales deseadas. Así mismo plantea que para convertirse en un emprendedor exitoso hay que poseer ciertas cualidades innatas, como por ejemplo la imaginación (Cherukara & Manalel, 2011).</p>
Teoría de Papanek y Harris	<p>Según Papanek (1962) y Harris (1970), cuando ciertas condiciones económicas son favorables, el emprendimiento y el crecimiento económico toman lugar. Según estos investigadores, el desarrollo emprendedor es una función de los incentivos económicos, es decir, el vínculo entre las ganancias económicas y el impulso interno puede dar lugar al desarrollo emprendedor y la ganancia económica se considera como la condición suficiente para el origen de las iniciativas emprendedoras en la economía (Mohanty, 2006).</p>
Teoría de Harvard School	<p>Harvard Business School considera el emprendimiento como el resultado de la combinación de fuerzas internas y externas, donde las fuerzas internas son aquellas que se refieren a las cualidades internas del individuo tales como la inteligencia, la habilidad, la experiencia del conocimiento, la intuición, la exposición, etc. Estas fuerzas influyen en gran medida en las actividades emprendedoras de un individuo. Mientras que las fuerzas externas, se refieren a los factores económicos, políticos, sociales, culturales y legales que influyen en el origen y el crecimiento del emprendimiento en la economía (Mohanty, 2006).</p>
Teoría de ajuste de Kirzner	<p>De acuerdo con Kirzner (1973), el elemento esencial del emprendedor es el estado de alerta ante la información. Kirzner enfatiza el rol equilibrador del emprendimiento, ya que aduce que cuando el mercado no está en equilibrio, existen oportunidades de ganancias y los emprendedores descubren y actúan sobre estas oportunidades de ganancias para equilibrar el mercado (Deakins & Freel, 2009; Smith & Chimucheka, 2014).</p>
Teoría del beneficio de Knight	<p>Knight (1921) señala que los emprendedores son un grupo especializado de personas que asumen riesgos y lidian con la incertidumbre, además identifica al emprendedor como el destinatario de las ganancias e identifica las ganancias como la recompensa al emprendedor por asumir costos de incertidumbre (Deakins & Freel, 2009).</p>
Teoría del equilibrio de mercado de Hayek	<p>Hayek (1948) propuso la teoría del equilibrio de mercado. Su principal contribución fue identificar la ausencia de emprendedores en la economía neoclásica que se asocia con la ausencia del equilibrio del mercado. Según Hayek (1948), los servicios del emprendedor pueden ser de los siguientes tipos: (1) combinar los medios y recursos para la producción, (2) acometer la función de planificación, programación y toma de decisiones y (3) garantizar ingresos, ganancias e intereses fijos que irán al emprendedor como recompensa por sus servicios (Mohanty, 2006).</p>

Fuente: Elaboración propia en base a una recopilación de múltiples publicaciones

Tabla 4
Teorías del emprendimiento desde el punto de vista de la Psicología

Teorías	Principales postulados
---------	------------------------

Teoría de los rasgos de personalidad	Coon (2004) define los rasgos de personalidad como “ <i>cualidades estables que una persona muestra en la mayoría de las situaciones</i> ”. Para los teóricos del rasgo existen cualidades innatas perdurables o potenciales del individuo que naturalmente lo hacen un emprendedor. Algunas de las características o comportamientos asociados con los emprendedores son que tienden a ser más impulsados por las oportunidades, demuestran un alto nivel de creatividad e innovación y muestran un alto nivel de habilidades de gestión y conocimiento empresarial. También se ha descubierto que son optimistas, son emocionalmente resilientes [5] y tienen energía mental, son trabajadores duros, muestran un intenso compromiso y perseverancia, prosperan en el deseo competitivo de sobresalir (Simpeh, 2011).
Lugar de Control	Rotter (1966), se refiere al Lugar de Control como una creencia sobre si los resultados de nuestras acciones dependen de lo que hacemos (orientación de control interno) o de eventos fuera de nuestro control personal (orientación de control externo). En este contexto, el éxito del emprendedor proviene de sus propias habilidades y también del apoyo del exterior (Bonnett & Furnham, 1991). Mientras que las personas con un Lugar de Control interno creen que son capaces de controlar los eventos de la vida, las personas con un Lugar de Control externo creen que los eventos de la vida son el resultado de factores externos, como el azar, la suerte o el destino (Cromie, 2000, Koh, 1996).
Teoría de la necesidad de logro	La teoría de la necesidad del logro desarrollada por McClelland (1961) explica que los seres humanos tienen necesidad de tener éxito. Los emprendedores son impulsados por esta necesidad de lograr sobresalir (Pervin, 1980; Johnson, 1990). Según Shaver y Scott (1991) la necesidad de logro puede ser el único factor personal convincente relacionado con la creación de una nueva empresa. La evidencia adicional sugiere que algunos emprendedores exhiben un comportamiento levemente amante del riesgo (Brockhaus, 1980). Estas personas prefieren los riesgos y desafíos de aventurarse a la seguridad de un ingreso estable (Eisenhauer, 1995).
Teoría del ingenio personal	El ingenio personal es un factor crítico para el crecimiento y desarrollo de la iniciativa emprendedora. La teoría del ingenio personal tiene las siguientes implicaciones en cuanto a la oferta de emprendedores en la sociedad: (1) función cognitiva: la teoría presupone que las actividades realizadas por los individuos que requieren un comportamiento cognitivo mediado como emociones, sentimientos internos, pensamientos y acciones que se valoran completamente de la situación y el conocimiento, está sombreado por el riesgo y la participación motivacional; (2) aspectos humanos de la psicología: diferentes aspectos de la psicología como la volición humana, la innovación, la construcción de la organización, la voluntad de poder, la voluntad de conquistar, etc. influyen en el espíritu emprendedor (Bygrave & Hoffer, 1991; Mohanty, 2006).

Fuente: Elaboración propia en base a una recopilación de múltiples publicaciones

Tabla 5
Teorías del emprendimiento desde el punto de vista de la Sociología

Teorías	Principales postulados
Teoría de las creencias religiosas	Según Max Weber (1947), el emprendimiento es una función de las creencias religiosas y el impacto de la religión da forma a la cultura emprendedora. Las características sobresalientes de su teoría son: (1) el espíritu del capitalismo es el factor que guía al emprendedor a involucrarse en actividades que pueden generar más y más ganancias, (2) el espíritu aventurero se ve afectado por la fuerza del impulso, (3) la actitud protestante puede ser proporcionada por la ética protestante independientemente de su origen cultural, tipo de personalidad y experiencias en la

	<p>sociedad y (4) incentivo de ganancias: el principio de los bajos precios y grandes volúmenes de negocios fue el mecanismo de los emprendedores para obtener ganancias (Akpor-Robaro, 2012; Akhter & Sumi, 2014).</p>
<p>Teoría de la oferta emprendedora</p>	<p>Thomas Cochran (1971) partiendo de la premisa de que los problemas fundamentales del desarrollo económico no son económicos, enfatiza los valores culturales, la expectativa de roles y las secciones sociales como los elementos clave que determinan la oferta de emprendedores. Según Pawar (2013) y Mohanty (2006) esta teoría presenta cinco postulados básicos. (1) El emprendedor es un modelo a seguir de la sociedad que representa la personalidad modal. (2) La personalidad modal es un derivado del condicionamiento social. (3) Las expectativas de rol y el rol emprendedor. (4) El "carácter interno" del emprendedor está condicionado por su crianza y su escolarización, común a los legados culturales. (5) La dinámica de los emprendedores lleva a empujar a los factores sociales para los principales cambios.</p>
<p>Teoría del cambio social</p>	<p>Según Hagen (1962) y Hamilton y Harper (1994), ciertos elementos que presuponen que la creatividad del emprendedor es el elemento clave de la transformación social y el crecimiento económico, son los siguientes: (1) su teoría revela un modelo general de la sociedad que considera la interrelación entre el entorno físico, la cultura social, la personalidad y la cultura, (2) considera al emprendedor como un creativo solucionador de problemas que genera un desarrollo económico que se mezcla con cambios políticos y sociales, (3) insistió en que se desalentara el síndrome del seguidor por parte del emprendedor, (4) el cambio social y el progreso tecnológico, lo que ha llevado a la aparición de una clase emprendedora de diferentes castas y comunidades, (5) retirada del estatus de respeto como el mecanismo para la actividad emprendedora rigurosa; cuando se produce la retirada del estado de respeto, conduce a cuatro respuestas diferentes y la creación de cuatro tipos de personalidad diferentes, a saber: (a) Retratador: Uno que constantemente hace su trabajo en la sociedad pero permanece indiferente a su propia posición; (b) Ritualista: alguien que adopta una especie de personalidad defensiva; (c) Reformista: Uno que inicia la rebelión e intenta establecer un nuevo orden en la sociedad; (d) Innovador: una persona creativa que convierte todas las probabilidades en oportunidades y es probable que se convierta en un emprendedor</p>
<p>Teoría del patrón de nivel de grupo</p>	<p>Young (1971) ha analizado detalladamente las deficiencias de la interpretación psicogenética del emprendimiento y sugirió una secuencia informal en la que los códigos de transformación son desarrollados por los grupos de solidaridad para mejorar su posición simbólica en su estructura más grande y así convertirse en emprendedores. Esta teoría argumenta que el emprendimiento es el producto de los antecedentes familiares, la experiencia y la exposición del individuo como miembro del grupo y como un reflejo de los valores generales (Mohanty, 2006; Pawar, 2013).</p>
<p>Teoría de Hoselitz</p>	<p>Hoselitz (1963) explica que la oferta de emprendimiento se rige por factores culturales y los grupos culturalmente minoritarios son las chispas del desarrollo económico-emprendedor. Esto se puede ver desde los siguientes puntos de vista, que son de naturaleza cultural: (1) los hombres marginales son la fuente del desarrollo de los emprendedores (Hoselitz, 1963), (2) los emprendedores deben poseer un liderazgo extraordinario y habilidades gerenciales que los llevarán a obtener ganancias (Lounsbury y Glynn, 2001) y (3) en varios países los talentos emprendedores se encuentran en personas con antecedentes socioeconómicos particulares (Hofstede, 1993; Bula, 2012).</p>
<p>Teoría de Stoke</p>	<p>La teoría de Stoke describe que es probable que el emprendimiento surja bajo sanciones sociales específicas, cultura social y acción económica. Stoke sugiere que las oportunidades personales y sociales y la presencia de distribuciones psicológicas requeridas se pueden ver como condiciones para que un movimiento individual se convierta en emprendimiento industrial (Mohanty, 2006).</p>

Teoría antropológica

La teoría antropológica dice que para que alguien inicie con éxito una empresa, los contextos sociales y culturales deben ser examinados o considerados (North, 1990). Aquí el énfasis está en el modelo de emprendimiento cultural. El modelo dice que la nueva empresa se crea por la influencia de la propia cultura. Las prácticas culturales conducen a actitudes emprendedoras como la innovación que también conducen al comportamiento de creación de empresas. La etnicidad individual afecta la actitud y el comportamiento (Baskerville, 2003) y la cultura refleja complejidades étnicas, sociales, económicas, ecológicas y políticas particulares en los individuos (Mitchell et al., 2002)

Fuente: Elaboración propia en base a una recopilación de múltiples publicaciones

Tabla 6

Teorías del emprendimiento desde el punto de vista de la Gestión Empresarial

Teorías	Principales postulados
Teoría basada en oportunidades	La teoría basada en la oportunidad explica que los emprendedores no causan cambios (como lo afirma Schumpeter) sino que explotan las oportunidades que crean (Drucker, 1985). Lo que es evidente en la construcción de oportunidades de Drucker es que los emprendedores tienen más en cuenta las posibilidades creadas por el cambio que los problemas (Scholte, van Teeffelen & Verburg, 2015). Por su parte, Stevenson y Harmeling (1990) concluyen que el eje de la gestión emprendedora es la búsqueda de oportunidades sin tener en cuenta los recursos actualmente controlados.
Teorías basadas en los recursos	La teoría del emprendimiento basada en los recursos argumenta que el acceso a los recursos es un importante predictor del emprendimiento basado en oportunidades (Alvarez & Busenitz, 2001). Esta teoría enfatiza la importancia de los recursos financieros, sociales y humanos (Aldrich, 1999). Por lo tanto, el acceso a los recursos mejora la capacidad del individuo para detectar y actuar sobre las oportunidades descubiertas (Davidsson & Honig, 2003).
Teoría del capital financiero y la liquidez	La investigación empírica ha demostrado que la fundación de nuevas empresas es más común cuando las personas tienen acceso al capital financiero (Blanchflower, Oswald & Stutzer, 2001; Evans & Jovanovic, 1989). Por implicación, esta teoría sugiere que las personas con capital financiero son más capaces de adquirir recursos para explotar efectivamente las oportunidades emprendedoras (Clausen, 2006). Esta teoría sostiene que los emprendedores tienen recursos individuales específicos que facilitan el reconocimiento de nuevas oportunidades y el ensamblaje de nuevos recursos para la empresa emergente (Alvarez & Busenitz, 2001). La investigación muestra que algunas personas son más capaces de reconocer y explotar oportunidades que otras, ya que tienen un mejor acceso a la información y el conocimiento previo (Aldrich, 1999; Shane 2000, 2003; Shane & Venkataraman, 2000).
Teoría del capital social o de la red social	Los emprendedores están integrados en una estructura de redes sociales más grande que constituye una proporción significativa de su estructura de oportunidades (Clausen, 2006). Shane y Eckhardt (2003) argumentan que "un individuo puede tener la capacidad de reconocer que existe una oportunidad emprendedora dada, pero puede carecer de las conexiones sociales para transformar la oportunidad en una empresa nueva. Se cree que el acceso a una red social más grande podría ayudar a superar este problema". Los vínculos sociales más fuertes con los proveedores de recursos facilitan la adquisición de recursos y aumentan la probabilidad de explotación de oportunidades (Aldrich & Cliff, 2003; Gartner et al, 2004).
Teoría del emprendimiento	Detrás de la teoría del emprendimiento del capital humano hay dos factores:

del capital humano

educación y experiencia (Becker, 1975). El conocimiento obtenido de la educación y la experiencia representa un recurso que se distribuye heterogéneamente entre los individuos y es central para comprender las diferencias en la identificación y explotación de oportunidades (Anderson & Miller, 2003; Gartner et al, 2004). Los estudios empíricos muestran que los factores de capital humano están positivamente relacionados con convertirse en un emprendedor naciente (Davidsson & Honig, 2003), aumentar el reconocimiento de oportunidades e incluso el éxito emprendedor (Anderson & Miller, 2003).

Fuente: Elaboración propia en base a una recopilación de múltiples publicaciones

El propósito de esta revisión de la literatura se realizó con la finalidad de examinar brevemente los principales postulados de las 26 teorías de emprendimiento seleccionadas para este estudio. A continuación se realizan ciertas observaciones, a manera de conclusiones, críticas y/o limitaciones sobre las diversas teorías presentadas, las cuales a su vez permiten sugerir ciertas futuras líneas de investigación.

4. Análisis crítico y futuras líneas de investigación

A lo largo del tiempo, diversos investigadores han propuesto múltiples teorías para explicar la diferencia entre los emprendedores y los no emprendedores. Algunos investigadores argumentan que estas diferencias se deben a las características que estos poseen (Kirzner, 1973; Coon, 2004), mientras que otra corriente afirma que los emprendedores se hacen producto de los antecedentes familiares y la experiencia previa (Young, 1971; Pawar, 2013).

En este sentido, al combinar las teorías dispares presentadas anteriormente, se puede desarrollar un conjunto general de cualidades que caracterizan a los emprendedores. En general, se puede decir que los emprendedores son portadores de riesgos (Knight, 1921), solucionadores de problemas (Schumpeter, 1934), coordinadores y organizadores (Say, 1803), llenadores de "huecos" (Leibenstein, 1966), líderes e innovadores (Schumpeter, 1934) o imitadores creativos (Coon, 2004).

Asimismo, los emprendedores deben tener imaginación (Casson, 1982), ser optimistas (Coon, 2004), poseen un estado de alerta a la información elevado (Kirzner, 1973), son capaces de lidiar con incertidumbre (Knight, 1921), son impulsados por las oportunidades (Coon, 2004) y son capaces de cumplir una función directiva en cuanto a la producción y distribución de bienes en un mercado competitivo (Say, 1803; Coon, 2004). Aunque esta lista de características no es exhaustiva en absoluto, puede ayudar a explicar por qué algunas personas se convierten en emprendedores mientras que otras no, o porque algunos se convierten en emprendedores exitosos y otros no. Sin embargo, en este ámbito aún queda mucho campo por investigar. En este sentido, es de primordial premura entender empíricamente que cualidades (rasgos de personalidad, aspectos cognitivos, etc.) son innatas de los emprendedores, ya que esto permitirá crear un perfil específico y claro de qué características posee un emprendedor para diferenciarlo de un no emprendedor.

Se puede matizar también, que diversas teorías de emprendimiento intentan vincular el espíritu emprendedor con las ganancias que el emprendimiento trae consigo (Papanek, 1962; Harris, 1970; Murphy et al., 2006).

Según Papanek (1962) y Harris (1970), el vínculo entre el emprendimiento y las ganancias es claro. El emprendimiento solo se hace presente cuando ciertas condiciones económicas son favorables y a su vez el emprendimiento impulsa el crecimiento económico. Sin embargo, Papanek y Harris no especifican que tipo de condiciones económicas promueve el desarrollo del emprendimiento. Solo argumentan que el desarrollo del espíritu emprendedor puede ser visto como una función de los incentivos económicos, en otras palabras, el vínculo entre el impulso interno y las ganancias dan lugar al desarrollo emprendedor. En un sentido similar, Kirzner (1973) afirma que el emprendimiento toma lugar cuando hay oportunidades de ganancia y que los emprendedores que actúan sobre estas oportunidades ayudan a equilibrar el mercado.

En enfoques más amplios sobre esta temática, Hagen (1962) argumenta que el emprendimiento no ayuda únicamente al crecimiento económico, sino que sirve como un factor elemental en la transformación social. Según Hamilton y Harper (1994) el emprendedor soluciona problemas a la vez que incentiva el desarrollo económico, lo cual a su vez tiene repercusiones en el ámbito sociopolítico. Asimismo, Mohanty (2006) afirma que la Teoría de Stoke promueve que el emprendimiento surge de acciones económicas específicas, que se juntan con la cultura social y

sanciones sociales específicas. En este sentido Por esta razón, sería interesante estudiar qué condiciones económicas, políticas y/ sociales propician el auge de emprendedores y el impacto de la inserción de estos en el mundo empresarial en los indicadores económicos y sociales de un sector, país, región y/o a nivel mundial.

Otros investigadores como Schumpeter (1934) resaltan la importancia de la innovación dentro del emprendimiento. Sin embargo, en su teoría Schumpeter no logra vincular el proceso de innovación y emprendimiento en una situación en la que se ha introducido un nuevo producto, proceso o servicio con la obtención de beneficios. Asimismo, la mayoría de teorías económicas (a excepción de la Teoría de Hayek (1948)), no toman en cuenta el concepto de punto de equilibrio, es decir que no todos los negocios obtienen ganancias inmediatamente desde el inicio. Algunos toman tiempo antes de que se alcance el punto de equilibrio y se obtengan los beneficios finales. Por lo tanto, en este punto cabría hacerse la siguiente pregunta como línea futura de investigación: ¿a partir de qué momento se debería comenzar a categorizar a un innovador como emprendedor? Si bien, de las investigaciones de Shane (2000, 2003) y Shane y Venkataraman (2000) se reconoce que la información le otorga al emprendedor el poder de aprovechar una oportunidad, estas formulaciones no logran describir los mecanismos de acceder a esta información y su implementación final al proceso de obtención de ganancias.

Así mismo, los expertos de la innovación argumentan que un experimento puede fallar, pero hay que seguir intentándolo hasta que se logre el éxito (Simpeh, 2011), ya que el espíritu emprendedor se basa en el compromiso, la paciencia, el optimismo, la perseverancia, el trabajo duro y la asunción de riesgos (Knight, 1921; Coon, 2004). De acuerdo a este análisis, se abre una nueva puerta para la investigación, ya que los teóricos del fenómeno emprendedor no clasifican a este tipo de innovador que experimenta y que algún día puede tener éxito en la obtención de beneficios y sería relevante el estudio de este tipo específico de emprendedores.

Por otro lado, debe matizarse que el análisis de Schumpeter (1934) se puede aplicar a los países que poseen una economía de libre mercado, ya que sus ciudadanos tienden a ser individualistas, aunque hay que aclarar que este enfoque ignora la existencia de la cultura (Mitchell et al., 2002) y la influencia psicológica (Coon, 2004) para los primeros pasos del proceso emprendedor y el éxito de la innovación propugnada en las escuelas psicológicas, sociales y sociológicas. Otras teorías han revelado que la cultura de la innovación es un requisito previo para el emprendimiento y la innovación es parte de la asunción de riesgos (Shane, 1994; Baskerville, 2003). En este sentido, North (1990) argumenta que hay que tener en cuenta los contextos sociales y culturales de cada emprendedor. Lo cual es lógico, ya que estos no nacen sino que hacen. Si los emprendedores nacen la lógica dictaría que la tasa de emprendimiento sea más o menos constante en cada país, sin embargo esto no es así (Renko, 2014). Por lo general, las tasas de emprendedores son más altas en los países donde la motivación por emprender se da por necesidad y no por oportunidad (Terán-Yépez & Guerrero-Mora, 2019).

Cabe destacar también que ciertas teorías sobre emprendimiento pueden aplicarse después del inicio de una empresa, ya que mencionan lo que sucede antes de la puesta en marcha de la misma, es decir no explican los primeros pasos del proceso emprendedor, como pueden ser la identificación y creación de oportunidades. La teoría presentada por Say (1803) por ejemplo, analiza al emprendedor como un "gerente" o "directivo". Knight (1921) por su parte, define al emprendedor como un "agente de seguros", que equilibra el mercado cuando hay un shock económico. Por otro lado, Kirzner (1973) propone que las economías nunca son estáticas y, por lo tanto, el punto de equilibrio nunca puede alcanzarse. Como se puede observar, en estos tres ejemplos, ninguna de estas teorías explica como una persona llega a ser un emprendedor y tampoco manifiesta como se desarrolla el antes y después de la puesta en marcha del negocio, por ende no se las puede considerar como teorías completas.

En definitiva, las teorías no económicas (sobre todo las sociológicas y psicológicas) intentan explicar que el comportamiento humano es complejo e impredecible (Coon, 2004; McClelland, 1961) y que no puede explicarse mediante un modelo que tiende a simplificar y omitir ciertos aspectos de la conducta, como las emociones (Bygrave & Hoffer, 1991), la religión (Weber, 1947) o aspectos cognitivos como la necesidad de logro (McClelland, 1961), que pueden no encajar bien en un modelo. Por lo tanto, los estudios que examinan los factores no económicos han puesto de manifiesto el hecho de que la mera provisión de insumos económicos puede no garantizar el éxito en emprendimientos empresariales (Weber, 1947; Mitchell et al., 2002), por lo cual se llama a los investigadores a que realicen mayor investigación en los factores organizativos y psicológicos que afectan al emprendimiento.

Por su parte, la Teoría basada en las oportunidades argumenta que el eje central del emprendimiento es la búsqueda de oportunidades sin tener en cuenta los recursos que se poseen (Drucker, 1985), sin embargo, según Alvarez y Busenitz (2003) concluyen que el acceso a los recursos, sean estos financieros, de capital humano o de capital social, es en realidad el predictor más importante del emprendimiento basado en oportunidades. Empíricamente se ha probado que el acceso a capital humano, permite aumentar la identificación de oportunidades (Anderson & Miller, 2003), que el acceso al capital financiero permite explotar más eficientemente las oportunidades (Blanchflower et al., 2001) y que el capital social incrementa las posibilidades de reconocer oportunidades dadas en el mercado (Shane & Eckhardt, 2003). Por ende, podemos ver que existe una gran vinculación entre las dos grandes teorías desde el punto de vista de la Gestión Empresarial.

Cabe recalcar que también existen ciertos vínculos interesantes entre teorías de diversas corrientes, las cuales pueden ser el punto de partida para teorías más interdisciplinarias. Por ejemplo, la Teoría de *Harvard School* propone que el emprendimiento es el resultado de la combinación de fuerzas internas (cualidades internas del individuo) y externas (factores que influyen en el crecimiento del emprendimiento en la economía) (Mohanty, 2006). De una manera muy similar, Rotter (1966) en su Teoría del Lugar del Control argumenta que los resultados de nuestras acciones dependen tanto de lo que hacemos (control interno) como de los eventos fuera de nuestro control (control externo). En ambas teorías está claro que el éxito de los emprendedores proviene de la mezcla entre las habilidades internas y los factores externos, aunque uno lo estudie desde el punto de vista económico y el otro desde la psicología.

Asimismo, se encuentran grandes rasgos similares entre la Teoría basada en las oportunidades, la Teoría de Kirzner y la Teoría de los rasgos de personalidad. Coon (2004) asegura que las características o comportamientos de los emprendedores solo afloran cuando estos los individuos son impulsados por las oportunidades. Kirzner (1973) similarmente postula que los emprendedores actúan cuando observan oportunidades que se pueden explotar. Y la Teoría basada en las oportunidades afirma que los emprendedores explotan las oportunidades que ellos mismo crean (Drucker, 1985). Sean las oportunidades creadas, buscadas o identificadas, este es un gran ejemplo de cómo tres teorías de distintas corrientes (economía, psicología y de gestión empresarial) pueden tener lazos comunes y que ayuden a nutrir a este campo de una base teórica sólida que contenga diversas perspectivas de las distintas corrientes bajo la cual se estudia.

Es así, que es un hecho, que el estudio del emprendimiento será incompleto sin las contribuciones de economistas, sociólogos, psicólogos y otros científicos sociales (Cherukara & Manalel, 2011; Terán-Yépez, 2018), por ende se hace un llamado a que investigadores de diversas áreas científicas trabajen en conjunto prestando mayor énfasis en encontrar similitudes y aproximaciones entre las diversas teorías, lo cual permitiría desarrollar y crear un marco teórico más sólido para este campo.

5. Conclusiones

A través de una profunda revisión de literatura especializada basada en investigaciones de carácter teórico y empírico acerca de la naturaleza multidisciplinaria de las diferentes teorías del emprendimiento, esta investigación pretende servir como puerta de entrada a un futuro más prometedor para el estudio, la investigación y la práctica del emprendimiento.

A partir de esta revisión, que abarcó el análisis de un total de 26 teorías de emprendimiento, queda claro que el campo de la iniciativa emprendedora tiene algunas teorías interesantes y relevantes, que van desde las económicas, psicológicas, sociológicas hasta las de la gestión empresarial y que muchas de ellas se basan en evidencia de investigación empírica, sin embargo cabe destacar que la revisión de la literatura permite evidenciar que aún queda trabajo pendiente para dotar a este campo de una base teórica robusta y extendida.

El valor de esta investigación se puede apreciar desde tres puntos de vista: (1) facilita a los investigadores el entendimiento de las diversas teorías de emprendimiento al clasificarlas y analizarlas bajo la corriente de investigación a la que pertenece cada una de ellas, (2) proporciona un análisis crítico de las limitaciones y denominadores comunes de las diferentes teorías abordadas y (3) identifica brechas específicas dentro del campo emprendedor que aún no se ha estudiado y que debe ser respondido.

Finalmente, este estudio propone que dada la renovada fascinación por el estudio del campo del emprendimiento y la multiplicidad de interpretaciones y enfoques alternativos que se han desarrollado, es hora de buscar los siguientes dos objetivos: (1) por un lado, intentar construir análisis interdisciplinarios del emprendimiento que combinen explícitamente perspectivas que en el

pasado se desarrollaron de manera aislada y (2) por otro lado, identificar gaps específicos de investigación dentro del fenómeno emprendedor que aún no hayan sido investigados, con el fin de crear un marco conceptual para el emprendimiento.

Referencias bibliográficas

- Akhter, R., & Sumi, F. R. (2014). Socio-cultural factors influencing entrepreneurship activities: A study on Bangladesh. *IOSR Journal of Business and Management*, 16(9), 1-10.
- Akpor-Robaro, M. O. M. (2012). The impact of socio-cultural environment on entrepreneurial emergence: a theoretical Analysis of Nigerian society. *European Journal of Business and Management*, 4(16), 172-182.
- Aldrich, H. E. (1999). *Organizations Evolving*. London: Sage Publications.
- Aldrich, H. E., & Cliff, J. (2003). The pervasive effects of family on entrepreneurship: toward a family embeddedness perspective, *Journal of Business Venturing*, 18, 573-596.
- Alvarez, S., & Busenitz, L. (2001). The entrepreneurship of resource based theory. *Journal of Management*, 27, 755-775.
- Anderson, A., & Miller, C. (2003). Class matters: human and social capital in the entrepreneurial process. *The Journal of Socio-Economics*, 32, 17-36.
- Audretsch, D. (2012). Entrepreneurship research. *Management Decision*, 50(5), 755-764.
- Baskerville, R. F. (2003). Hofstede Never Studied Culture. *Accounting, Organizations and Society*, 28(1), 1-14.
- Becker, G. S. (1975). *Human Capital* (3a ed.). Chicago: Chicago University Press.
- Blanchflower, D., Oswald, A., & Stutzer, A. (2001). Latent entrepreneurship across nations? *European Economic Review*, 45,680-691.
- Bonnett, C. & Furnham, A. (1991). Who wants to be an entrepreneur? A study of Adolescents interested in a Young Enterprise scheme. *Journal of Economic Psychology*, 12,465-478.
- Brockhaus, R. H. (1980). Risk taking propensity of entrepreneurs. *Academy of Management Journal*, 23, 509-520.
- Bula, H. O. (2012). Evolution and Theories of Entrepreneurship: A Critical Review on the Kenyan Perspective. *International Journal of Business and Commerce*, 1(11), 81-96.
- Bygrave, W. & Hofer, C. (1991). Theorizing about Entrepreneurship. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 16(2), 13-23.
- Cantillon, R. (1755). *Essai sur la nature du commerce en general*. London: Ed. Henry Higgs.
- Cassis, Y. & Minoglou, I. P. (2005). Entrepreneurship in Theory and History: State of the Art and New Perspectives. In: Cassis Y. & Minoglou I. P. (eds.), *Entrepreneurship in Theory and History* (pp. 3-21). London: Palgrave Macmillan.
- Casson, M. C. (1982). *The Entrepreneur: An Economic Theory* (2nd ed). Oxford: Martin Robertson.
- Cherukara, J. & Manalel, J. (2011) Evolution of Entrepreneurship theories through different schools of Thought. In: *The Ninth Biennial Conference on Entrepreneurship at EDI*, Ahmedabad, India, February 16-18.
- Chu, P. (1998). The research for entrepreneurship. In: *Internationalizing Entrepreneurship education and training 8th Annual Conference*, Schloss Reichartshausen Oestrich-Winkel, Germany, July 26-28.
- Clausen, T. H. (2006). *Who identifies and exploits entrepreneurial opportunities?* Centre for Technology, Innovation and Culture, University of Oslo. Recuperado de: www.ccsr.ac.uk/method/festival/.../paperTommyClausen.pdf.
- Cochran, T. C. (1971). The Entrepreneur in Economic Change. In Peter Kilby (ed.), *Entrepreneurship and Economic Development*, (pp. 95-107), New York: Free Press.
- Coon, D. (2004). *Introduction to Psychology* (9th ed). Minneapolis: West Publishing Company.
- Cromie, S. (2000). Assessing entrepreneurial inclination: Some approaches empirical evidence. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 9 (1), 7-30.
- Davidsson, P., & Honig, B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18(3), 301-331.

- Deakins, D., & Freel, M. (2009). *Entrepreneurship and small firms* (5th ed). New York: McGraw Hill.
- Drucker, P. F. (1985). *Innovation and Entrepreneurship*. New York: Harper y Row Publishers.
- Eisenhauer, J. G. (1995). The entrepreneurial decision: economic theory and empirical evidence. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 19, 67-80.
- Evans, D., & Jovanovic, B. (1989). An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints. *The Journal of Political Economy*, 97, 808-827.
- Gartner, W. B., Shaver, K. G., Carter, N. M., & Reynolds, P. D. (2004). *Handbook of entrepreneurial dynamics*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Hagen, E. E. (1962). *On the Theory of Social Change: How Economic Growth Begins*. Homewood, IL: Dorsey Press.
- Hamilton, R.T., & Harper, D.A. (1994). The Entrepreneur in Theory and Practice. *Journal of Economic Studies*, 21(6), 3-18.
- Harris, J. R. (1970). Migration, unemployment and development: A two-sector analysis. *The American Economic Review*, 60(1), 126-142.
- Hart, D. M. (2003). Entrepreneurship Policy: What it is and Where it came from. In Hart, D. M. (ed.) *The Emergence of Entrepreneurship Policy: Governance, Start-ups and Growth in the US Knowledge Economy* (pp. 3-19). Cambridge: Cambridge University Press.
- Hayek, F. A. (1948). *Individualism and economic order*. London: Chicago University Press.
- Hofstede, G. (1993). Constraints in Cultural theories management. *Academy of Management*, 7(1), 81-94.
- Hoselitz, B. F. (1963). Entrepreneurship and Traditional Elites. *Explorations in Entrepreneurial History*, 2(1), 36-49.
- Iglesias, E. B. (2006). Resiliencia: definición, características y utilidad del concepto. *Revista de Psicopatología y Psicología Clínica*, 11(3), 125-146.
- Jennings, D. F. (1994). *Multiple Perspectives of Entrepreneurship*. Ohio: South Western Publishing.
- Johnson, B. (1990). Toward a multidimensional model of entrepreneurship: The case of achievement and the entrepreneur. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 14, 39-54.
- Kirzner, I. M. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Knight, F. H. (1921). *Risk, Uncertainty and Profit*. New York: Harper and Row.
- Koh, H. C. (1996). Testing hypotheses of entrepreneurial characteristics: A study of Hong Kong MBA students. *Journal of Managerial Psychology*, 11, 12-25.
- Kruger, M. E. (2004). *Creativity in the entrepreneurship domain*. (Tesis Doctoral, Universidad de Pretoria, Pretoria, Sudáfrica). Recuperado de: <https://repository.up.ac.za/bitstream/handle/2263/27491/Complete.pdf?sequence=11>
- Landstrom, H. (1998). The Roots of Entrepreneurship Research. In: *RENT X11 Conference*, Lyon, France, November 26-27.
- Landström, H. (2005). *Entreprenörskapets rötter*, Lund: Studentlitteratur. In: Landström, H. *Pioneers in Entrepreneurship and Small Business Research* (pp. 13-31). New York: Springer.
- Leibenstein, H. (1966). Allocative Efficiency vs. "X- Efficiency". *The American Economic Review*, 56(3), 392-415.
- Lounsbury, M., & Glynn, M. A. (2001). Cultural entrepreneurship: Stories, legitimacy, and the acquisitions of resources. *Strategic Management Journal*, 22(6), 545-564.
- McClelland, D. C. (1961). *The Achieving Society*. Princeton, NJ: Van Nostrand,.
- Mitchell, R. K., Smith, J. B., Morse, E. A., Seawright, K. W., Peredo, A., & McKenzie, B. (2002). Are Entrepreneurial Cognitions Universal? Assessing Entrepreneurial Cognitions across Cultures. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 26(4), 9-32.
- Mohanty S. K. (2006). *Fundamentals of Entrepreneurship*. New Delhi: Prentice Hall of India.
- Moroz, P. W., & Hindle, K. 2012. Entrepreneurship as a process: Toward harmonizing multiple perspectives. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 36(4), 781-818.
- Murphy, J. P., Liao, J., & Welsch, P. H. (2006). A Conceptual history of entrepreneurial thought. *Journal of Management History*, 12, 9-24.

- North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. New York: Norton.
- Papanek, G. F. (1962). The Development of Entrepreneurship. *American Economic Review*, 52(2), 45-58
- Pawar, P. (2013). Social Sciences Perspectives on Entrepreneurship. *Developing Country Studies*, 3(9), 35-38.
- Pervin, L. A. (1980). *Personality: Theory, Assessment and Research*. New York: John Wiley & Sons.
- Petuškienė, E. & Glinskienė, R. (2016). Promoting Lithuania's Competitiveness through Entrepreneurship: the Results of Expert Assessment. *Social Research*, 39(1), 13-25.
- Renko, M. (2014). Background of Entrepreneurs: Behavioral Determinants and Motivation. Recuperado desde https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2437354
- Ricardo, D. (1817). *On the Principles of Political Economy and Taxation*. London: John Murray.
- Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs: General and Applied*, 80(1), 1-28.
- Say, J. B. (1803). *Traité D'économie Politique, ou Simple Exposition de la Manière Dont se Forment, se Distribuent, et se Composent les Richesses*. Paris: A.A. Renouard.
- Scholte, S. S. K., van Teeffelen, A. J. A., & Verburg, P. H. (2015). Integrating socio-cultural perspectives into ecosystem service valuation: A review of concepts and methods. *Ecological Economics*, 114, 67-78.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Shane, S.A. (2000). Prior Knowledge and the discovery of entrepreneurial opportunities. *Organisation Science*, 11, 448-469
- Shane, S. A. (2003). *A General Theory of Entrepreneurship: The Individual-Opportunity Nexus*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Shane, S.A. (2012). Reflections on the 2010 AMR decade award: Delivering on the promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 37(1), 10-20.
- Shane, S. A., & Eckhardt, J. T. (2003). Opportunities and Entrepreneurship. *Journal of Management*, 29(3), 333-349.
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217-226.
- Shaver, K. G. & Scott, L.R. (1991). Person, process, choice: the psychology of new venture creation. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 16, 23-45.
- Simeh, K. N. (2011). Entrepreneurship theories and Empirical research: A Summary Review of the Literature. *European Journal of Business and Management*, 3(6), 1-8.
- Smith, A. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. London: Methuen Publishers.
- Smith, W., & Chimucheka, T. (2014). Entrepreneurship, economic growth and entrepreneurship theories. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 5(14), 160-168.
- Stevenson, H. H., & Harmeling, S. (1990). Entrepreneurial Management's Need for a More "Chaotic" Theory. *Journal of Business Venturing*, 5, 1-14.
- Stevenson, H. H. y Jarillo, J. C. (1990). Corporate Entrepreneurship. *Strategic Management Journal*, 11, 17-27.
- Terán-Yépez, E. (2018). State-of-the-art Entrepreneurship theories: A Critical Review of the Literature. In: *International Institute of Social and Economic Science Annual Conference*, Seville, Spain, March 5-8.
- Terán-Yépez, E. & Guerrero-Mora, A. (2019). ¿Emprendimiento por oportunidad o por necesidad? Estudio comparativo entre países. *Mikarimin Revista Científica Multidisciplinaria*, 5(2), 77-88.
- Weber, M. (1947). *The theory of social and economic organization*. New York: Oxford University Press.
- Welter, F., Gartner, W. B., & Wright, M. (2016). The Context of Contextualizing Contexts. In: Welter F., Gartner W. B., & Wright, M. (eds.), *A Research Agenda for Entrepreneurship and*

Context (pp. 1-15). Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

Young, F. (1971). A Macro Sociological Interpretation of Entrepreneurship in Peter Kilby (ed.), *Entrepreneurship and Economic Development* (pp. 139-149). New York: Free Press.

Zapata-Rotundo, G. J. & Hernández-Arias, A. (2018). Capacidad de absorción: revisión de la literatura y un modelo de sus determinantes. *Retos Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 8(16), 121-140.

1. Licenciado Multilingüe en Negocios y Relaciones Internacionales. Máster en Comercio Exterior e Internacionalización de Empresas. Máster en Dirección y Economía de Empresas. Doctorando en Ciencias Económicas, Empresariales y Jurídicas en la Universidad de Almería. España. Correo-e: ety879@inlumine.ual.es

2. Licenciada Multilingüe en Negocios y Relaciones Internacionales. Máster en Comercio Exterior e Internacionalización de Empresas. Máster en Dirección y Economía de Empresas. Doctoranda en Ciencias Económicas, Empresariales y Jurídicas en la Universidad de Almería. España. Correo-e: agm904@inlumine.ual.es

3. Las teorías del emprendimiento desde el punto de vista sociológico, abarcan las teorías sociales, culturales y antropológicas.

4. La teoría de emprendimiento basada en los recursos se divide en 3 teorías: Teoría del Capital financiero y liquidez; Teoría del capital social o de la red social y Teoría del emprendimiento del capital humano.

5. La resiliencia se define como la capacidad de los seres humanos para adaptarse positivamente a situaciones adversas (Iglesias, 2006).

Revista ESPACIOS. ISSN 0798 1015
Vol. 41 (Nº 07) Año 2020

[[Índice](#)]

[En caso de encontrar algún error en este website favor enviar email a [webmaster](#)]

revistaESPACIOS.com



This work is under a Creative Commons Attribution-
NonCommercial 4.0 International License