



# Hacia una definición integradora del emprendedor de negocios: revisión teórica y contextualización para el caso venezolano

Toward an Integrative Definition of the Business Entrepreneur: Theoretical Review and Contextualization for the Venezuelan Case

**Ruiz Escalante Walter Enrique**

*walteruizescalante@gmail.com*

<https://orcid.org/0009-0007-0981-0017>

*Universidad de Los Andes, Venezuela*

**Peñaloza de Arias Milvia Lissette**

*Mparias485@gmail.com*

<https://orcid.org/0009-0004-3754-0235>

*Universidad de Los Andes, Venezuela*

## Resumen

Indiscutiblemente, el rol del emprendedor de negocios en el escenario económico mundial ha evolucionado significativamente, pasando de ser una figura poco referenciada y con una función económica secundaria a convertirse en un pilar central del desarrollo económico y la innovación; sin embargo, su caracterización se torna compleja ya que existen diversas posturas para describir a este agente económico. En este sentido, la conceptualización del emprendedor de negocios ha estado marcada por una amplia diversidad de enfoques teóricos que, si bien han contribuido al desarrollo del campo del emprendimiento, también han generado una importante fragmentación conceptual que dificulta la construcción de referentes integradores capaces de explicar el fenómeno emprendedor desde perspectivas amplias y contextualizadas, particularmente en entornos complejos como el venezolano. En atención a ello, la presente investigación se planteó como objetivo formular una definición integradora del emprendedor de negocios contextualizada al entorno venezolano, a partir del análisis de las principales concepciones teóricas sobre este agente. Metodológicamente, la investigación fue abordada desde el paradigma interpretativo, con un diseño documental, analítico y proyectivo, apoyado en la revisión sistemática de autores clásicos, neoclásicos y contemporáneos vinculados al estudio del emprendimiento, así como de fuentes institucionales y legales relacionadas con el ecosistema emprendedor venezolano. En este sentido, a través de la técnica de análisis de contenido por categorías, fue posible identificar seis dimensiones recurrentes en la conceptualización del emprendedor: económico-funcional, organizativa, contextual, de innovación, cognitiva y psicológica, y a partir de la articulación de dichas dimensiones, se presenta como resultado una definición integradora que reconoce al emprendedor como un



agente multidimensional cuya acción se ejecuta en interacción permanente con su entorno; se concluye que la construcción de una definición integradora favorece el fortalecimiento epistemológico del campo del emprendimiento y aporta cimientos sólidos para futuras investigaciones, procesos formativos e incluso para el diseño de políticas públicas vinculadas al emprendimiento en contextos emergentes.

**Palabras clave:** emprendedor de negocios; emprendimiento; definición integradora; caracterización multidimensional; contexto venezolano; teoría del emprendimiento.

## Abstract

Undoubtedly, the role of the business entrepreneur in the global economic landscape has evolved significantly, transitioning from being a scarcely referenced figure with a secondary economic function to becoming a central pillar of economic development and innovation; however, its characterization becomes complex as there are diverse perspectives to describe this economic agent. In this sense, the conceptualization of the business entrepreneur has been marked by a wide diversity of theoretical approaches which, although they have contributed to the development of the entrepreneurship field, have also generated significant conceptual fragmentation that hinders the construction of integrative frameworks capable of explaining the entrepreneurial phenomenon from broad and contextualized perspectives, particularly in complex environments such as the Venezuelan one. In light of this, the present research aimed to formulate an integrative definition of the business entrepreneur contextualized to the Venezuelan environment, based on the analysis of the main theoretical conceptions regarding this agent. Methodologically, the research was approached from the interpretive paradigm, with a documentary, analytical, and projective design, supported by a systematic review of classical, neoclassical, and contemporary authors linked to the study of entrepreneurship, as well as institutional and legal sources related to the Venezuelan entrepreneurial ecosystem. In this regard, through the categorical content analysis technique, it was possible to identify six recurring dimensions in the conceptualization of the entrepreneur: economic-functional, organizational, contextual, innovation, cognitive, and psychological, and based on the articulation of these dimensions, an integrative definition is presented as a result, recognizing the entrepreneur as a multidimensional agent whose action is executed in permanent interaction with their environment; it is concluded that the construction of an integrative definition favors the epistemological strengthening of the entrepreneurship field and provides solid foundations for future research, training processes, and even for the design of public policies linked to entrepreneurship in emerging contexts.

**Keywords:** Business entrepreneur; entrepreneurship; integrative definition; multidimensional characterization; Venezuelan context; entrepreneurship theory.

## 1. Introducción

Durante las últimas décadas, el emprendimiento ha adquirido una relevancia creciente dentro de las dinámicas económicas y sociales contemporáneas, consolidándose como uno de los principales motores de generación de empleo, innovación y desarrollo económico a nivel mundial. En este contexto, la figura del emprendedor pasó de ser considerada un actor económico secundario a convertirse en un sujeto estratégico dentro de los procesos de transformación productiva y competitividad empresarial (Drucker, 1985; Schumpeter, 1934); no obstante, pese al crecimiento sostenido del campo del emprendimiento y al creciente interés académico por comprender sus múltiples manifestaciones, persisten importantes divergencias teóricas en torno a la conceptualización del emprendedor de negocios.

Una revisión profunda de la literatura especializada evidencia que el estudio de la figura del emprendedor ha sido abordado desde múltiples perspectivas procedentes de distintas disciplinas, entre las que pueden contarse la economía, la administración, la psicología, la gerencia y la sociología; y como consecuencia de estos distintos abordajes, la conceptualización del emprendedor ha experimentado una evolución histórica a partir

de enfoques diversos que resaltan atributos particulares de este sujeto, tales como la innovación, la asunción de riesgos, la capacidad organizativa, la identificación de oportunidades, los rasgos psicológicos o la influencia del entorno contextual (Kirzner, 1973; McClelland, 1961; Shane & Venkataraman, 2000). Si bien dichos enfoques han contribuido significativamente al desarrollo del conocimiento sobre el emprendimiento, también han generado una marcada fragmentación conceptual que dificulta la construcción de referentes integradores capaces de explicar la complejidad multidimensional del emprendedor de negocios (Busenitz et al., 2003; Davidsson, 2015).

Los primeros aportes sistemáticos sobre el emprendedor se encuentran en la escuela económica clásica, en donde Richard Cantillon introdujo la figura del emprendedor como el agente que asume incertidumbre dentro de la dinámica económica, mientras que Jean-Baptiste Say lo definió como coordinador de factores productivos y generador de utilidad mediante la organización eficiente de recursos. Posteriormente, autores como Alfred Marshall incorporaron elementos vinculados a la dirección empresarial y la capacidad organizativa del emprendedor, ampliando progresivamente la comprensión de su papel dentro de la actividad económica (Marshall, 1890; Say, 1803).

Más adelante, Joseph Schumpeter (1934) transformó significativamente la comprensión del fenómeno emprendedor, al asociarlo estrechamente con la innovación y el cambio económico; desde su perspectiva, el emprendedor constituye el agente capaz de generar “nuevas combinaciones” dentro de la economía, impulsando procesos de destrucción creativa mediante la introducción de nuevos productos, métodos de producción, mercados o formas organizativas. En contraste, Kirzner (1973) centró su atención en la capacidad del emprendedor para identificar oportunidades existentes en el mercado, destacando el estado de alerta emprendedora como elemento central de la acción empresarial.

Con el desarrollo contemporáneo del campo del emprendimiento, surgieron nuevas corrientes orientadas a explicar dimensiones psicológicas, conductuales y contextuales del emprendedor; investigaciones vinculadas a los rasgos de personalidad analizaron características como necesidad de logro, tolerancia al riesgo, perseverancia y autonomía (McClelland, 1961), mientras que otros enfoques destacaron la importancia de variables sociales, institucionales y culturales en la configuración de la acción emprendedora (North, 1990; Veciana, 1999). Paralelamente, Shane y Venkataraman (2000) propusieron comprender el emprendimiento desde la identificación, evaluación y explotación de oportunidades, enfatizando la interacción entre individuo y contexto como eje fundamental del fenómeno emprendedor.

Como resultado de esta evolución teórica, el campo del emprendimiento se ha enriquecido significativamente; sin embargo, también se ha caracterizado por la proliferación de definiciones parciales e incluso contradictorias sobre el emprendedor de negocios, debido a que cada corriente ha privilegiado determinadas dimensiones del fenómeno de manera aislada. Esta situación ha dificultado la construcción de referentes conceptuales integradores que permitan comprender la complejidad multidimensional del emprendedor, especialmente en contextos emergentes donde las dinámicas económicas y sociales presentan características particulares.

Dicha situación adquiere especial relevancia en contextos complejos y dinámicos como el venezolano, donde el emprendimiento ha experimentado un crecimiento significativo durante los últimos años como respuesta a las transformaciones económicas, sociales e institucionales presentes en el país. En este escenario, el emprendedor de negocios venezolano desarrolla su actividad en medio de condiciones caracterizadas por incertidumbre económica, restricciones estructurales, cambios constantes en el entorno y limitaciones de acceso a recursos, lo que ha propiciado la aparición de formas particulares de actuación emprendedora que difícilmente pueden ser comprendidas de manera suficiente desde enfoques conceptuales fragmentados o descontextualizados.

En consecuencia, surge la necesidad de avanzar hacia la construcción de referentes conceptuales integradores que permitan comprender al emprendedor de negocios desde una perspectiva multidimensional y contextualizada, capaz de articular las diferentes dimensiones que intervienen en su configuración como sujeto

económico y social. En atención a ello, la presente investigación tuvo como propósito analizar las principales concepciones teóricas sobre el emprendedor de negocios, con la finalidad de formular una definición integradora contextualizada al entorno venezolano.

Metodológicamente, el estudio se desarrolló desde el paradigma interpretativo, bajo un diseño documental de carácter analítico y proyectivo, sustentado en la revisión sistemática de autores clásicos, neoclásicos y contemporáneos vinculados al campo del emprendimiento, así como de fuentes institucionales relacionadas con el ecosistema emprendedor venezolano. A partir del análisis de contenido por categorías, se identificaron dimensiones recurrentes en la conceptualización del emprendedor de negocios, las cuales sirvieron de base para la construcción de una definición integradora orientada a superar la fragmentación conceptual existente en el campo.

La relevancia de esta investigación radica en su contribución al fortalecimiento epistemológico del estudio del emprendimiento, particularmente en lo relacionado con la comprensión integral del emprendedor de negocios como una figura multidimensional cuya acción se configura en interacción permanente con factores económicos, organizativos, contextuales, cognitivos, psicológicos y de innovación. Asimismo, el estudio aporta elementos teóricos que pueden servir de fundamento para futuras investigaciones, procesos formativos y estrategias de promoción del emprendimiento en contextos emergentes como el venezolano.

## 2. Fundamentación Teórica

### 2.1. La Evolución Epistemológica del Concepto de Emprendedor

La construcción teórica del emprendedor de negocios refleja un proceso de acumulación fragmentada donde diversas escuelas de pensamiento han privilegiado facetas específicas del sujeto, y tal como advierte Davidsson (2016), esta amplia diversidad, aunque enriquecedora, ha generado una marcada confusión metodológica que dificulta la comparación de estudios empíricos y la acumulación de conocimiento científico en las ciencias gerenciales. Para mitigar esta fragmentación, resulta imperativo examinar de forma crítica la evolución conceptual a través de sus tres grandes periodos: la corriente clásica, la escuela neoclásica y los enfoques contemporáneos.

#### *Los Cimientos del Pensamiento Clásico: Riesgo, Arbitraje y Coordinación Organizativa*

El nacimiento formal de la figura del emprendedor en la literatura económica se consolida en el siglo XVIII a partir de los planteamientos de Richard Cantillon (1755), cuya propuesta representa un punto de partida crucial al introducir una diferenciación funcional entre los agentes que perciben ingresos ciertos (asalariados y terratenientes) y aquellos cuyos ingresos son intrínsecamente inciertos: los emprendedores. Para Cantillon (1755), el emprendedor actúa como un estabilizador del mercado a través del arbitraje; un individuo que "compra a precio cierto y vende a precio incierto", aceptando voluntariamente la incertidumbre económica y las fluctuaciones del mercado como una condición inherente a su actividad económica.

Posteriormente, Jean-Baptiste Say (1803-1828) expande esta concepción inicial introduciendo una visión nítidamente productiva, pues en su postura, el emprendedor deja de ser un mero especulador para convertirse en un creador de valor y es por ello que Say (1803) define conceptualmente al emprendedor de negocios como "quien organiza, administra y pone en funcionamiento los factores de producción (tierra, trabajo y capital)". Para Say el rol fundamental de este agente consiste en diseñar la estructura productiva y tomar decisiones estratégicas en el mercado para transformar factores dispersos en productos útiles, gozando de un beneficio residual una vez cubiertos los costos operativos y el interés del capital invertido.

Este esfuerzo de sistematización sufrió un prolongado letargo en la economía anglosajona debido al predominio de modelos impersonales de equilibrio que omitieron las particularidades de la acción individual y fue John Stuart Mill (1848) quien rescató y redefinió el término en dicho ámbito al precisar las funciones directivas del sujeto, argumentando que el retorno variable del emprendedor depende directamente de su juicio práctico y de su capacidad para optimizar costos, anticipar la demanda y generar respuestas oportunas ante los cambios en el gusto del consumidor. Asimismo, asigna al emprendedor una función explícita de "superintendencia", caracterizada por el ejercicio de la autoridad, la supervisión directa y el control jerárquico dentro de la unidad productiva, distanciándolo definitivamente de la figura pasiva del capitalista.

### ***La Ruptura Neoclásica: Incertidumbre Verdadera, Innovación Disruptiva y Alerta Cognitiva***

A finales del siglo XIX y principios del XX, la consolidación de la escuela neoclásica trajo consigo aportes sustanciales desde sus corrientes periféricas. En este sentido, Alfred Marshall (1890) marca una pauta metodológica importante al proponer formalmente a la "organización" como el cuarto factor de producción, situando al emprendedor en el centro del liderazgo estratégico y la coordinación de recursos complejos; Marshall (1890) introduce el concepto de "renta empresarial" y advierte que aquellos agentes activos y visionarios que logran innovar o reducir costos obtienen ingresos superiores al promedio; no obstante, aclara explícitamente que "su ganancia adicional representa una renta transitoria que desaparece a medida que su método se difunde" por la presión competitiva del mercado (p. 344).

Por su parte, Frank Knight (1921) fractura la visión estática de la economía al desentrañar la naturaleza de las decisiones bajo escenarios no probabilísticos, deslindando conceptualmente el riesgo asegurable de lo que denomina la "incertidumbre genuina" o no medible. Desde este enfoque, la asunción de esta incertidumbre no transferible constituye la verdadera función distintiva del emprendedor, requiriendo un compromiso financiero y el despliegue de cualidades personales específicas como la determinación, la visión de largo plazo y una alta tolerancia al riesgo no calculable.

Sin duda, en este espacio temporal, la mayor ruptura epistemológica la genera Joseph Schumpeter (1911-1934), quien desvincula por completo al emprendedor de las concepciones de optimización o equilibrio estático, pues el emprendedor schumpeteriano es conceptualizado como un agente disruptivo por excelencia, responsable directo de impulsar el desarrollo económico mediante la ejecución de la "destrucción creativa"; acción que se materializa a través de la introducción de nuevas combinaciones de factores productivos: nuevos productos, métodos inéditos de producción, apertura de mercados y reorganización industrial. Schumpeter (1934) reconoce que este agente opera bajo una racionalidad subjetiva, donde las innovaciones rompen de manera recurrente el flujo circular de la economía.

Como un contrapeso corrector a la disrupción schumpeteriana, Israel Kirzner (1973) reconfigura la teoría del proceso de mercado dentro de la misma tradición austriaca, señalando que el mercado coexiste permanentemente en un estado de desequilibrio caracterizado por la información asimétrica y la ignorancia generalizada. En este escenario, el rasgo más relevante del emprendedor no es la destrucción creativa, sino la alertness o capacidad de alerta cognitiva, haciendo referencia a una facultad mental que le permite al emprendedor descubrir brechas, discrepancias de precios y necesidades insatisfechas que ya existían pero que permanecían invisibles para los demás agentes económicos; al actuar sobre estos desajustes, el emprendedor moviliza los recursos hacia usos más productivos, operando esencialmente como un elemento armonizador y equilibrador del sistema de mercado.

### ***Enfoques Contemporáneos: Motivación, Aprendizaje Sistemático y el Nexo Individuo-Oportunidad***

La transición hacia las perspectivas contemporáneas en la segunda mitad del siglo XX se caracterizó por la incorporación de variables multidisciplinarias que permitieron superar los reduccionismos de los modelos

económicos puros. En este sentido, el primer viraje metodológico provino de la psicología conductual con los trabajos empíricos de David McClelland (1961), quien demostró que el dinamismo empresarial está íntimamente ligado a la configuración psíquica del sujeto, identificando a la "motivación de logro" (el impulso interno por alcanzar la excelencia y resolver problemas complejos mediante el esfuerzo propio) como la fuerza que mueve al agente emprendedor.

En paralelo, las ciencias de la gestión estratégica aportaron modelos centrados en el comportamiento y la flexibilidad operativa, por ejemplo, Ludwig Lachmann (1986) destaca la interpretación subjetiva del agente como la base real de la acción económica, concibiendo al emprendedor como un "agitador del mercado" que impulsa el cambio mediante la reorganización continua de las estructuras de capital; por su parte, desde una perspectiva metodológica y gerencial, Peter Drucker (1985) desmitifica la noción del espíritu empresarial como un rasgo innato o místico, redefiniéndolo como una disciplina con bases científicas, argumentando que la innovación no es un acto fortuito, sino el resultado directo de un aprendizaje sistemático y una búsqueda organizada de cambios conceptuales en el entorno. Por su parte, Howard Stevenson (1985/1990) define el espíritu emprendedor como un enfoque de gestión centrado estrictamente en la persecución de oportunidades de negocio, independientemente de los recursos tangibles que se controlen en el momento presente.

Más adelante, hacia los albores del siglo XXI, William Baumol incorpora una visión contextual decisiva al demostrar que el impacto social del emprendedor (ya sea productivo, improductivo o destructivo) está condicionado por la calidad y los incentivos que dictan las estructuras institucionales vigentes. Finalmente, el campo científico alcanza su madurez epistemológica y autonomía metodológica a través del giro conceptual formulado por Scott Shane y Sankaran Venkataraman (2000) y consolidado en la obra fundamental de Scott Shane (2003): *A General Theory of Entrepreneurship*, en la que postula que el objeto de estudio del emprendimiento no debe restringirse al examen aislado de las características psicológicas del individuo ni a la existencia abstracta de brechas en el entorno, por el contrario, el fenómeno debe comprenderse como un nexo indisoluble entre las oportunidades objetivas de mercado y las diferencias individuales de los sujetos. Este enfoque del proceso integra los mapas cognitivos, la experiencia previa y la información asimétrica como variables críticas que explican por qué determinados individuos perciben, evalúan y explotan con éxito oportunidades particulares que otros omiten.

## **2.2. El Referente Institucional Global: La Definición de Emprendedor según el Monitor Global de Emprendimiento (GEM)**

La evolución conceptual del emprendedor no solo ha sido moldeada por las corrientes abstractas de la economía y la gestión gerencial, pues también ha encontrado un asidero fundamental en los marcos de medición de los organismos institucionales. En este ámbito global, el Monitor Global de Emprendimiento (GEM) se ha convertido en una referencia obligada en la investigación sobre emprendimiento, siendo por ello de gran pertinencia identificar su concepción específica sobre el emprendedor de negocios.

Al respecto, y de acuerdo con lo establecido en el informe "Global Entrepreneurship Monitor 2023/2024 Global Report" (GEM, 2024), "un emprendedor es una persona que ha iniciado un negocio o es dueño de una empresa con menos de 42 meses de operación, y que participa activamente en su gestión." Esta delimitación institucional introduce una pauta analítica de naturaleza eminentemente operativa y temporal, pues al condicionar la figura del emprendedor a un umbral cronológico de maduración (42 meses) y al requisito de la gestión directa, el GEM busca estandarizar métricas que permitan la comparación transnacional de los ecosistemas económicos.

No obstante, desde la perspectiva crítica de las ciencias gerenciales, este constructo adolece de una marcada simplificación cualitativa, ya que al basar la definición en criterios de temporalidad y propiedad, el marco institucional tiende a homogeneizar a los agentes, equiparando analíticamente a un individuo que impulsa un microempeño informal de subsistencia con aquel que lidera una iniciativa empresarial dinámica, estructurada



y con alta capacidad de escalabilidad, por tanto, si bien el GEM provee, de este modo, una valiosa taxonomía del actor en sus fases iniciales de permanencia en el mercado, deja un vacío latente en torno a la comprensión profunda de sus mapas cognitivos, sus disposiciones psicológicas y su capacidad adaptativa frente a entornos de alta hostilidad.

Ahora bien, resulta fundamental precisar que el modelo conceptual del GEM no agota su análisis en esta definición operativa del sujeto, pues este marco institucional considera explícitamente al contexto como un factor determinante que influye de forma directa en el comportamiento, la intencionalidad y la actuación del emprendedor. A través de la evaluación de las Condiciones del Entorno Emprendedor (EECs) (como el financiamiento, las políticas gubernamentales y la dinámica del mercado interno), el GEM asume que el dinamismo del actor no ocurre en el vacío, sino que es modelado por las restricciones y estímulos de su entorno, premisa que valida la necesidad de abandonar las abstracciones genéricas y obliga a desplazar la mirada hacia las especificidades territoriales, justificando plenamente el examen detallado de las realidades estructurales que configuran el ecosistema local.

### **2.3. El Contexto Socioeconómico e Institucional Venezolano. Variables Estructurales y la Dinámica del Entorno Nacional**

Es bajo la comprensión de que el entorno institucional y macroeconómico moldea la acción que se hace indispensable analizar el caso venezolano, abandonando los supuestos de estabilidad propios de las economías occidentales para contextualizar las variables estructurales que han reconfigurado el comportamiento de los agentes locales (Baumol, 1996; North, 1990). Durante las últimas décadas, el escenario nacional se ha caracterizado por una severa turbulencia económica y un agotamiento del modelo rentista tradicional (Baptista, 2011), dinámica signada por recurrentes procesos de reconversión monetaria, volatilidad cambiaria, contracción sostenida del aparato productivo y una marcada pérdida de las plazas de empleo formal (Buendía, 2013; IIES-UCAB, 2023).

Estas condiciones extremas provocaron un desplazamiento forzoso de la fuerza laboral hacia las actividades por cuenta propia como mecanismo de preservación y generación de ingresos, de hecho, los datos empíricos del GEM Venezuela (2023) (coordinado por la Universidad Católica Andrés Bello y el IIESA) reflejan una notable paradoja dentro de este ecosistema: el país ostenta una de las tasas de actividad emprendedora temprana (TEA) más altas de la región, situándose cercana al 21% de la población adulta; no obstante, el 86% de estas iniciativas corresponden estrictamente a un emprendimiento por necesidad o subsistencia. El tejido socioeconómico nacional se devela, en consecuencia, como un mapa atomizado, concentrado mayoritariamente en el comercio minorista y servicios de bajo valor agregado, con estructuras organizativas unipersonales o familiares y con una baja expectativa de sostenibilidad temporal.

### **2.4. El Marco Normativo Nacional: La Definición Legal del Emprendedor**

Es precisamente dentro de esta compleja realidad socioeconómica donde el Estado venezolano interviene mediante el diseño de políticas públicas de regularización, cuyo hito principal es la promulgación de la Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos (Gaceta Oficial N° 6.657 Extraordinario, 2021; reformada en 2024), la cual en su artículo 4, trata de individualizar al actor y prescribe una definición formal del emprendedor, caracterizándolo como: “una persona con capacidades para innovar, entendidas estas como las capacidades de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, sustentable, responsable y efectiva”

Al contrastar este marco normativo con el entorno descrito anteriormente, emerge la fractura epistemológica fundamental que justifica esta investigación, pues mientras la ley prescribe un "deber ser" idealista exigiendo "capacidades para innovar", "procesos metódicos" y "sostenibilidad en el tiempo", la praxis del contexto venezolano demuestra que el actor real opera bajo una racionalidad de corto plazo dictada por la urgencia y la subsistencia diaria.

La definición legal, si bien busca incentivar la formalización mediante herramientas como las Sociedades de Emprendimiento, tropieza con las restricciones estructurales del entorno, tales como la ausencia de financiamiento bancario y la rigidez de los costos fiscales; de este modo, la norma prescribe un sujeto teórico que dista significativamente del sujeto histórico real, evidenciando que ni la legislación local ni las métricas globales logran aprehender al emprendedor venezolano en toda su complejidad multidimensional.

### 3. Marco Metodológico

#### 3.1. Paradigma Epistémico y Diseño de la Investigación

La investigación se abordó desde el paradigma interpretativo con un enfoque cualitativo, cuya elección responde a los postulados de Lincoln y Guba (1985), quienes sostienen que este paradigma busca comprender la realidad a partir de la interpretación de significados, contextos y perspectivas de las construcciones teóricas. Siendo así, el objeto de estudio no persiguió la medición estadística ni la generalización de variables, sino la comprensión profunda y la reconstrucción conceptual del significado del emprendedor de negocios a través del examen crítico de los discursos teóricos, institucionales y legales; por lo que, desde esta perspectiva, el conocimiento se concibe como una construcción interactiva, donde el significado del sujeto estudiado se devela mediante la interpretación crítica del corpus documental.

En consonancia con este paradigma, el diseño metodológico seleccionado fue de tipo documental y proyectivo, en donde siguiendo la clasificación de Arias (2012), el carácter documental se apoyó en la revisión sistemática de fuentes secundarias con un enfoque multidisciplinario, en virtud de lo cual, se analizaron posturas teóricas provenientes de la economía, la gerencia, la psicología y la sociología; al mismo tiempo, la investigación alcanzó un nivel proyectivo, de acuerdo con los criterios de profundidad establecidos por Hurtado (2010), pues el proceso investigativo trascendió la descripción histórica o bibliográfica, permitiendo formular una propuesta de consenso representada en un constructo teórico integrador, estructurado y plenamente sensible a las particularidades del entorno venezolano.

#### 3.2. Corpus Documental y Criterios de Selección

Para conformar la base del estudio se estructuró un corpus documental integrado por dieciséis autores, cuya selección no fue arbitraria, sino que respondió a criterios rigurosos de representatividad y reconocimiento en la comunidad académica; se consideró, fundamentalmente, la alta frecuencia de citación de estos teóricos en bases de datos de impacto como Scopus, Web of Science y Google Scholar, además, se priorizaron las obras que introdujeron aportes originales y sustantivos a la definición del sujeto emprendedor. Asimismo, el proceso garantizó la diversidad histórica y de enfoques, por lo que se abarcaron las corrientes clásica, neoclásica y contemporánea; toda esta selección deliberada fue la que permitió capturar la evolución del concepto desde enfoques económicos, contextuales, psicológicos, cognitivos y organizativos.

De manera analítica y cronológica, este corpus quedó consolidado por los representantes de la corriente clásica (Cantillon, Say, Mill), la escuela neoclásica (Marshall, Knight, Schumpeter) y las aproximaciones contemporáneas (McClelland, Kirzner, Lachmann, Drucker, Stevenson, Baumol, Shane y Venkataraman, Davidsson). Además, el acervo documental se complementó con las perspectivas institucionales del Monitor Global de Emprendimiento (GEM) y las disposiciones normativas de la Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos en Venezuela.

Es necesario destacar que el tamaño definitivo de este corpus se delimitó bajo el principio de saturación teórica de Strauss y Corbin (2016), de acuerdo con el cual, la incorporación de nuevos textos debe cesar cuando las categorías de análisis se tornan recurrentes, por lo tanto, la revisión concluyó exactamente al comprobar que

la literatura adicional ya no aportaba dimensiones conceptuales novedosas para estructurar el constructo objeto de la investigación.

### 3.3. Técnicas de Procesamiento y Análisis de la Información

El procesamiento de los datos documentales siguió los procedimientos de codificación cualitativa de Strauss y Corbin (2016), técnica que permitió descomponer las definiciones revisadas y extraer las unidades de significado latentes en los textos originales de los dieciséis autores antes señalados. Posteriormente, se aplicó el método de comparación constante con lo que se evidenciaron las confluencias teóricas y por lo tanto facilitó la construcción de una matriz de análisis categorial.

En dicho instrumento se mapeó sistemáticamente a cada autor estudiado frente a las seis dimensiones emergentes: económico-funcional, organizativa, contextual, de innovación, cognitiva y psicológica (véase Tabla 1); este ejercicio de categorización demostró de forma trazable cómo cada dimensión teórica se refleja y sustenta en las obras analizadas.

**Tabla 1**

*Matriz de categorías*

<b>Categoría central</b>	<b>Categorías específicas</b>	<b>Subcategorías</b>	<b>Fuentes de información</b>	<b>Indicadores documentales</b>
Concepciones del emprendedor de negocios.	Económico-funcional.	Rentabilidad y beneficios.	Cantillon, Say, Mill, Marshall, Knight, Schumpeter, Kirzner.	Pasajes que aluden a generación de excedente, beneficio, resultado económico.
		Creación y apropiación de valor.	Say, Drucker, Shane, Lachmann.	Referencias a creación de valor, valor de mercado, utilidad.
		Gestión del riesgo e incertidumbre.	Cantillon, Knight, Kirzner, GEM.	Menciones a riesgo, incertidumbre, decisiones bajo incertidumbre, compromiso de recursos propios.
		Orientación al crecimiento y acumulación	Mill, Marshall, Schumpeter, Baumol.	Alusiones a crecimiento, expansión, reinversión, acumulación.
	Organizativa.	Diseño y estructura organizativa.	Say, Mill, Marshall.	Conceptos de organización, estructura, jerarquía, roles
		Coordinación y gestión de recursos	Say, Marshall, Shane.	Referencias a coordinación, gestión de recursos, administración
		Movilización de recursos externos	Stevenson, Lachmann.	Alusiones a redes, alianzas, recursos de terceros

Categoría central	Categorías específicas	Subcategorías	Fuentes de información	Indicadores documentales	
		Gestión operativa y procesos	Drucker, Mill.	Menciones a procesos, operaciones, rutinas, supervisión	
Concepciones del emprendedor de negocios.	Contextual.	Percepción e interpretación del entorno.	Kirzner, Lachmann, Shane.	Pasajes sobre percepción del entorno, lectura del contexto.	
		Adaptabilidad y respuesta al contexto.	Shane, Drucker.	Referencias a adaptación, respuesta a cambios, flexibilidad.	
		Identificación de oportunidades contextuales.	Kirzner, Shane, Schumpeter.	Menciones a oportunidades surgidas del entorno.	
		Navegación de entornos adversos.	Baumol, Schumpeter, Marshall.	Alusiones a contextos adversos, supervivencia, resiliencia.	
		Transformación del entorno inmediato.	Schumpeter, Lachmann.	Referencias a cambios generados por el emprendedor en su entorno.	
	Innovación.	Tipo de innovación.	Schumpeter, Say, Marshall, Drucker, Baumol.	Pasajes que clasifican la innovación o describen el tipo de novedad introducida.	
		Fuentes e intencionalidad innovadora.	Drucker, Schumpeter.	Menciones sobre el origen de las ideas innovadoras; referencias a la búsqueda deliberada de innovación	
		Resultados de la innovación.	Schumpeter, Marshall, Baumol.	Alusiones a los efectos de la innovación.	
	Cognitiva.	Percepción y reconocimiento de oportunidades.	Kirzner, Shane, Schumpeter.	Pasajes que describen cómo el emprendedor identifica oportunidades.	
		Procesamiento de información y conocimiento previo.	Shane, Kirzner, Lachmann, Drucker.	Referencias a información, conocimiento, experiencia previa.	
		Juicio y toma de decisiones bajo incertidumbre.	Knight, Cantillon, Shane.	Alusiones a juicio, decisión, evaluación.	
	Concepciones del emprendedor de negocios.	Psicológica.	Motivación de logro	McClelland, Shane	Concepto de necesidad de logro; pasajes que describen la

Categoría central	Categorías específicas	Subcategorías	Fuentes de información	Indicadores documentales
				motivación intrínseca del emprendedor.
		Autoeficacia y locus de control	Shane, McClelland	Referencias a creencias sobre capacidad propia; menciones a control sobre resultados (interno/externo).
		Tolerancia a la ambigüedad y al riesgo	Knight, Shane, Stevenson, McClelland	Disposición a operar en incertidumbre, actitud frente al riesgo descrita en los textos.
		Perseverancia y resiliencia	Marshall, Stevenson, Schumpeter, McClelland	Pasajes sobre persistencia, superación de adversidades, resistencia.
		Iniciativa y proactividad	Stevenson, Schumpeter, Drucker	Tendencia a actuar anticipadamente; iniciativa como rasgo descrito en los autores.

Fuente: elaboración propia

Finalmente, se realizó una triangulación teórica. Se contrastaron los hallazgos de la matriz con las características estructurales del contexto venezolano. Este cruce sirvió como base científica rigurosa para unificar el ser con el hacer y estructurar la definición integradora propuesta.

## 4. Resultados y Discusión

### 4.1. Estructura Categorial y Dimensiones Latentes del Fenómeno Emprendedor

El proceso de codificación y análisis cualitativo mediante el método de comparación constante permitió trascender la fragmentación conceptual clásica para estructurar un sistema de categorías robusto, en donde la figura del emprendedor de negocios se devela como un constructo multidimensional configurado por seis dimensiones latentes y veintidós subdimensiones específicos que operacionalizan sus atributos esenciales:

#### *Dimensión Económico-Funcional*

Representa el anclaje histórico e institucional del agente en la dinámica del mercado. En lugar de limitarse a una visión lineal del beneficio, se desglosa en cuatro subdimensiones críticas:

- Rentabilidad y Beneficios: Centrada en la captación de ingresos variables y residuales como compensación directa por la gestión del negocio.
- Creación y Apropiación de Valor de Mercado: Capacidad de generar utilidad y transformar factores dispersos en productos demandados por la sociedad.
- Gestión del Riesgo y la Incertidumbre: Internalización activa de la incertidumbre genuina y no medible, asumiendo personalmente las consecuencias financieras de la inversión.

- Orientación al Crecimiento y Acumulación: Propensión al escalamiento de la actividad productiva y a la reinversión del excedente económico generado.

### ***Dimensión Organizativa***

Enfocada en el plano ejecutivo y operativo, aborda la capacidad directiva para dotar de viabilidad material a la iniciativa económica. Se despliega en cuatro subdimensiones:

- Diseño y Estructura Organizativa: Competencia para establecer la división del trabajo, jerarquías funcionales y reglas operativas internas.
- Coordinación y Gestión de Recursos: Rol de dirección jerárquica y "superintendencia" para unificar el capital y el trabajo de manera eficiente.
- Movilización de Recursos Externos: Habilidad estratégica para negociar, captar y articular recursos tangibles e intangibles que no se controlan inicialmente.
- Gestión Operativa y Procesos: Supervisión del flujo continuo de producción y optimización constante de los costos operativos.

### ***Dimensión Contextual***

Constituye un eje medular de la propuesta al asumir que el emprendedor es un sujeto situado e influenciado por las condiciones externas. Comprende cinco subdimensiones analíticas:

- Percepción e Interpretación del Entorno: Capacidad para decodificar las señales, desajustes y tendencias del medio social y económico.
- Adaptabilidad y Respuesta al Contexto: Flexibilidad para modificar las operaciones ante las perturbaciones externas.
- Identificación de Oportunidades Contextuales: Sensibilidad para descubrir brechas derivadas de fallas institucionales o de mercado.
- Navegación en Entornos Adversos: Estrategias y mecanismos informales para proteger la actividad económica bajo regímenes hostiles o de alta volatilidad.
- Transformación del Entorno Inmediato: Capacidad de la iniciativa para alterar sutilmente el tejido social o comercial local.

### ***Dimensión de Innovación***

Desvincula al sujeto de la mera administración estática, situándolo como portador del cambio estructural. Se divide en tres subdimensiones fundamentales:

- Tipo de Innovación: Clasificación de las nuevas combinaciones en radicales (disrupciones schumpeterianas) o incrementales (mejoras operativas continuas).
- Fuentes e Intencionalidad Innovadora: Búsqueda sistemática y organizada de cambios conceptuales en respuesta a incongruencias del mercado.
- Resultados de la Innovación: Impacto de la novedad introducida en términos de diferenciación competitiva y alteración del flujo circular de la economía.

### ***Dimensión Cognitiva***

Examina los marcos conceptuales, mapas mentales y procesos de procesamiento de información asimétrica que guían las decisiones del actor. Se articula en tres subdimensiones:

- Percepción y Reconocimiento de Oportunidades: Dependiente del nexo indisoluble entre la información previa del individuo y las brechas objetivas del mercado.
- Procesamiento de Información y Conocimiento Previo: Capacidad de asimilar datos subjetivos e interpretarlos en forma de juicios de valor estratégicos.
- Juicio y Toma de Decisiones Bajo Incertidumbre: Heurísticas y sesgos cognitivos empleados para actuar cuando no existen probabilidades probabilísticas objetivas.

### ***Dimensión Psicológica***

Sondea las disposiciones internas, orientaciones emocionales y rasgos conductuales que sostienen la acción en condiciones extremas. Reúne cinco subdimensiones clave:

- Motivación de Logro: El impulso endógeno por alcanzar la excelencia y resolver problemas complejos mediante el esfuerzo propio.
- Autoeficacia y Locus de Control: Confianza íntima en las capacidades individuales para influir activamente en los resultados esperados.
- Tolerancia a la Ambigüedad y al Riesgo: Capacidad psicológica para operar con comodidad en escenarios de información incompleta.
- Perseverancia y Resiliencia: Determinación afectiva para insistir y reinventar la iniciativa tras fallas operativas o crisis macroeconómicas.
- Iniciativa y Proactividad: Disposición anticipatoria para actuar de manera independiente y romper rutinas sin estímulos externos.

## **4.2. Reconfiguración y Pertinencia para el Contexto Venezolano**

Al someter esta matriz categorial al filtro empírico del ecosistema venezolano, cada subdimensión experimenta una mutación adaptativa forzosa, pues en un contexto signado por la informalidad, la desarticulación financiera y un 86% de emprendimiento por necesidad (GEM Venezuela, 2023), las subdimensiones no operan bajo estándares occidentales:

- Dentro de la Dimensión Económico-Funcional, la subdimensión de “Rentabilidad y Beneficios” se desplaza de los registros contables tradicionales hacia indicadores perceptivos y conductuales de sostenibilidad inmediata de caja; la “Creación de Valor” abandona los desarrollos tecnológicos radicales para manifestarse muy probablemente como "innovación adaptativa" orientada a resolver problemas cotidianos de suministro y desajustes regulatorios.
- En la Dimensión Organizativa, el “Diseño y Estructura Organizativa” abandona la formalización documental para estructurarse sobre procesos altamente flexibles e implícitos, donde la coordinación depende fuertemente de redes de confianza interpersonal y coberturas informales de activos.
- La Dimensión Contextual eleva la subdimensión de “Navegación en Entornos Adversos” a una competencia crítica de preservación, donde la adaptabilidad reactiva dicta si el negocio sobrevive a la volatilidad cambiaria o desaparece.
- En el plano de la Dimensión Psicológica, subdimensiones como la “Autoeficacia”, la “Perseverancia” y “Resiliencia” operan como auténticos factores protectores y es posible que la “Motivación de Logro” no se oriente al crecimiento exponencial de la gran corporación, sino a la satisfacción interna y psicológica de sostener activa la iniciativa en medio del caos sistémico.

### 4.3. La Propuesta de Consenso: Definición Integradora del Emprendedor de Negocios

A partir del análisis sistemático de las seis dimensiones desarrolladas y considerando las particularidades inherentes al contexto venezolano expuestas, se propone la siguiente definición integradora:

El emprendedor de negocios es un individuo que, a partir de la percepción e interpretación de su entorno (económico, institucional, social y cultural), identifica en él oportunidades de acción que otros no ven, e impulsado por disposiciones internas como la motivación de logro, la autoeficacia, la perseverancia y la iniciativa, despliega procesos mentales de reconocimiento, evaluación y decisión que le permiten, en condiciones de incertidumbre, asignar, movilizar y transformar recursos, comprometiendo tanto recursos propios como ajenos bajo su responsabilidad directa, y asumiendo personalmente los riesgos derivados de su inversión, para generar valor en un mercado específico. Mediante esta acción, introduce novedades radicales o incrementales, que se traducen en un flujo de excedente económico de carácter inherentemente variable e incierto, cuya sostenibilidad requiere el diseño, implementación y coordinación de estructuras, procesos y relaciones que materializan y mantienen en el tiempo su iniciativa, adaptándose continuamente a las condiciones cambiantes del entorno y retroalimentando así su capacidad de percepción y acción futura.

La definición antes propuesta articula las seis dimensiones dentro de un marco dinámico, que conviene desagregar analíticamente para lograr una mejor comprensión sobre la forma en que opera este engranaje:

#### ***El punto de partida: percepción del entorno y motivación interna***

La definición comienza situando al emprendedor en relación con su entorno: "*a partir de la percepción e interpretación de su entorno... identifica en él oportunidades de acción que otros no ven*". Este segmento integra dos dimensiones que actúan simultáneamente: la contextual (el entorno como fuente de oportunidades) y la cognitiva (la percepción e interpretación como procesos mentales), pero esta percepción no ocurre en el vacío, sino que está motivada por disposiciones internas ("impulsado por disposiciones internas como la motivación de logro, la autoeficacia, la perseverancia y la iniciativa") que refieren a la dimensión psicológica. Con estos elementos se pretende dejar claro que no basta con ver la oportunidad, se requiere una fuerza motivacional que impulse a actuar.

#### ***El procesamiento y la decisión***

Una vez identificada la oportunidad y activada la motivación, el emprendedor "*despliega procesos mentales de reconocimiento, evaluación y decisión*" (dimensión cognitiva), los cuales le permiten evaluar la viabilidad de la oportunidad, tantear alternativas y diseñar cursos de acción en condiciones de información incompleta e incertidumbre, donde el juicio responsable adquiere protagonismo. La decisión, entonces, no es un acto aislado, sino el resultado de un procesamiento mental que integra información del entorno, seguramente conocimiento previo y evaluación de riesgos.

#### ***La generación de valor a través de acciones productivas***

La decisión se debe traducir en acción al "*asignar, movilizar y transformar recursos, comprometiendo tanto recursos propios como ajenos bajo su responsabilidad directa, y asumiendo personalmente los riesgos derivados de su inversión, para generar valor en un mercado específico*" (dimensión económico-funcional), lo cual representa la materialización de la oportunidad en el mundo real, donde el emprendedor ya arriesga sus propios recursos y los que ha conseguido de terceros, para crear valor. Este énfasis en el compromiso de recursos propios, aunque también movilice ajenos, distingue al emprendedor del sólo gestor o administrador,

pues mientras el gestor opera con recursos de terceros sin exposición patrimonial directa, el emprendedor arriesga su propio patrimonio, lo que se traduce en una implicación personal y una asunción de riesgos diferente

En este punto, la incertidumbre, en lugar de ser un obstáculo, es el escenario donde la función emprendedora actúa y como resultado de esta acción, el emprendedor "*introduce novedades radicales o incrementales*" (dimensión de innovación), dejando claro que la novedad puede adoptar distintas formas, pero siempre estará orientada a la generación de valor.

### ***El resultado económico y su sostenibilidad***

La creación de valor se traduce, a su vez, en "*un flujo de excedente económico de carácter inherentemente variable e incierto*" (dimensión económico-funcional); este excedente constituye tanto un fin legítimo de la actividad emprendedora como la condición que permite sostenerla y, eventualmente, reinvertir en nuevas iniciativas, pero para que ese flujo sea sostenible, el emprendedor necesita "*diseñar, implementar y coordinar estructuras, procesos y relaciones que materialicen y mantengan en el tiempo su iniciativa*" (dimensión organizativa), por tanto, la organización es el vehículo que permite que la acción puntual se convierta en actividad continuada.

### ***El carácter recursivo del proceso***

Finalmente, la definición cierra el círculo señalando que el emprendedor actúa "*adaptándose continuamente a las condiciones cambiantes del entorno y retroalimentando así su capacidad de percepción y acción futura*". Este cierre conecta nuevamente con la dimensión contextual (la adaptación al entorno) y la cognitiva (el aprendizaje que retroalimenta la percepción), evidenciando que el proceso no es lineal, sino circular, es decir, lo que el emprendedor aprende al actuar modifica su forma de percibir el entorno y de decidir en el futuro.

## **4.4. Valor y aplicabilidad de la definición integradora**

La definición propuesta no es una simple suma de componentes, sino una articulación sensata de dimensiones que, si bien son analíticamente distinguibles, operan de manera simultánea e interdependiente en la figura del emprendedor. En tal sentido, el énfasis en una u otra dimensión puede variar según el contexto, el tipo de iniciativa que desarrolla o la etapa de evolución de su negocio, pero todas ellas resultan relevantes para una caracterización integral del sujeto emprendedor.

En el caso venezolano, esta definición ofrece varias ventajas: en primer lugar, posee sensibilidad contextual al incorporar explícitamente la dimensión contextual del emprendedor, reconociendo que su forma de percibir, interpretar y actuar está moldeada por el entorno en que se desenvuelve; asimismo, al reconocer la posibilidad de innovación adaptativa como una forma de innovación incremental, permite capturar las especificidades del emprendedor que opera en una realidad marcada por la volatilidad, la informalidad y la incertidumbre crónica; en segundo lugar, ofrece la posibilidad de aplicabilidad empírica, pues al estar desglosada en seis dimensiones y sus correspondientes subdimensiones con indicadores sugeridos (tanto para contextos formales como para el venezolano), la definición ofrece una herramienta operativa concreta para futuras investigaciones centradas en la figura del emprendedor.

En tercer lugar, la definición propuesta podría permitir establecer algunas aproximaciones comparativas, pues si bien los indicadores formales seguramente no serán directamente aplicables a la mayoría de los emprendedores venezolanos debido a la alta incidencia de la informalidad, el haberlos incluido en la definición cumple dos funciones; por una parte, orientar sobre qué aspectos del perfil del emprendedor deberían evaluarse en aquellos que logran formalizarse o que ya operan en el sector formal y por otro lado, proporcionar un marco de referencia para contrastar, al menos conceptualmente, las características del emprendedor venezolano con

las de emprendedores en contextos donde la formalidad es la norma, y si bien esta comparación no es directa ni estadística, podría permitir identificar en qué dimensiones las diferencias son más pronunciadas y hacia qué aspectos podría orientarse el desarrollo del perfil emprendedor en el país.

En cuarto lugar, la definición propuesta refleja una fundamentación teórica sólida, pues descansa sobre una base conceptual robusta, al estar anclada en los principales autores que han conceptualizado al emprendedor, desde los clásicos como Cantillon(1755), Say(1803) y Mill(1848), pasando por los neoclásicos Marshall(1890), Knight(1921) y Schumpeter(1934), hasta los contemporáneos McClelland(1961), Kirzner(1973), Lachmann(1986), Drucker(1985), Stevenson(1983), Baumol(1990), Shane y Venkataraman(2000,2003), así como en fuentes institucionales de reconocido prestigio como el Global Entrepreneurship Monitor y el marco legal venezolano, lo cual garantiza que no se trata de una definición generada deliberadamente, sino una síntesis crítica del conocimiento acumulado sobre la figura del emprendedor de negocios.

En conjunto, la definición integradora aquí propuesta aspira a superar las limitaciones de los enfoques parciales, ofreciendo una visión sistémica del emprendedor de negocios que, sin perder de vista los aportes de la tradición teórica, sea sensible a las particularidades del contexto venezolano y proporcione herramientas operativas para su estudio empírico.

## 5. Conclusiones

El examen analítico de las corrientes del pensamiento económico y administrativo, en conjunción con la revisión de los marcos institucionales y normativos vigentes, permite concluir que la persistente falta de consenso en torno al concepto de emprendedor de negocios no responde a una debilidad teórica intrínseca del campo de estudio, por el contrario, obedece a un sesgo histórico de fragmentación epistemológica, donde la escuela clásica, la neoclásica y los enfoques contemporáneos aislaron las distintas facetas del sujeto, privilegiando perspectivas unidimensionales (ya fuesen económicas, de riesgo, organizativas o psicológicas) de manera independiente, lo que limitaba la comprensión del fenómeno en su complejidad global.

Asimismo, la deconstrucción sistemática de la literatura especializada devela que el fenómeno emprendedor está sustentado en una estructura categorial robusta, compuesta por seis dimensiones latentes e interdependientes: económico-funcional, organizativa, contextual, de innovación, cognitiva y psicológica. La articulación de estas categorías demuestra que el sujeto de estudio no puede ser definido a partir de un único rasgo identificador, sino que debe ser interpretado como un entramado donde coexisten y se enlazan las capacidades mentales de alerta y reconocimiento con la ejecución práctica de acciones operativas, innovadoras y de asunción de incertidumbre en el mercado.

Al contrastar este sistema dimensional con la praxis socioeconómica venezolana, se concluye que las teorías y métricas tradicionales concebidas para economías occidentales estables sufren una fractura estructural al ser aplicadas en contextos emergentes, por lo tanto, bajo condiciones de severa turbulencia macroeconómica, volatilidad cambiaria y un marcado predominio del emprendimiento por necesidad o subsistencia, las subdimensiones teóricas experimentan una reconfiguración adaptativa forzosa; esto obliga a sustituir los indicadores contables y tecnológicos estándar por indicadores perceptivos, conductuales e innovaciones de carácter adaptativo orientadas fundamentalmente a la preservación del flujo de caja inmediato y a la supervivencia de la unidad productiva.

Finalmente, la formulación de la propuesta de consenso conceptual unifica las visiones parciales de la literatura y valida la viabilidad epistemológica de construir un puente teórico integrador para las ciencias gerenciales. Al fundar la definición del emprendedor en un nexo vivo donde el individuo percibe, interpreta y actúa en interacción permanente y coevolutiva con su entorno social e institucional, se provee un marco analítico flexible y de alta pertinencia para el ecosistema nacional, por lo tanto, este constructo no solo dignifica la complejidad y capacidad de resiliencia del actor local ante la hostilidad del medio, sino que ofrece a la gerencia evaluativa y al diseño de políticas públicas una estructura conceptual robusta para trascender el fomento del

microempeño informal hacia la promoción de un tejido empresarial articulado, sostenible y adaptable en el tiempo.

## 6. Referencias bibliográficas

- Baptista, A. (2011). *Bases cuantitativas de la economía venezolana 1830-2008*. (2ª ed.). Fundación Bancaribe para la Ciencia y la Cultura.
- Baumol, W. J. (1990). Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive. *Journal of Political Economy*, 98(5, Part 1), 893–921. <https://www.jstor.org/stable/2937617>
- Baumol, W. J. (2010). *The microtheory of innovative entrepreneurship*. Princeton University Press.
- Buendía, L. (2013). *El capitalismo rentístico y la economía política venezolana del siglo XX*. Fondo Editorial de la Universidad de León.
- Busenitz, L., West, G., Shepherd, D., Nelson, T., Chandler, G. y Zacharakis, A. (2003). Entrepreneurship research in emergence: Past trends and future directions. *Journal of Management*, 29(3), 285-308.
- Cantillon, R. (1755). *Essai sur la nature du commerce en général*. Fletcher Gyles.
- CAF -Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe. (2024, abril 4). 91% de los emprendimientos en el país surgen por necesidad de subsistencia, indica GEM Venezuela 2022-2023. Recuperado el 05 de enero de 2026, de <https://www.caf.com/es/actualidad/noticias/91-de-los-emprendimientos-en-el-pais-surgen-por-necesidad-de-subsistencia-indica-gem-venezuela>
- Davidsson, P. (2016). *Researching entrepreneurship: Conceptualization and design* (2da ed.). Springer. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-26692-3>
- Davidsson, P. (2006). The GEM research program: Some critical reflections. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(1), 45-60.
- Davidsson, P. (2015). Entrepreneurial opportunities and the entrepreneurship nexus: A re-conceptualization. *Journal of Business Venturing*, 30(5), 674-695.
- Davidsson, P. (2021). Ditching discovery-creation for unified venture creation research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 47(3), 594–612. <https://doi.org/10.1177/10422587211030870>
- Drucker, P. (1985). *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*. Heinman. HarperCollins e-books. <https://rudycr.com/InovBis/Peter%20F.%20Drucker%20-%20Innovation%20and%20Entrepreneurship-1985.pdf>
- Global Entrepreneurship Monitor. (2024). *Global Entrepreneurship Monitor 2023/2024 global report*. London Business School. <https://www.gemconsortium.org/reports>
- Global Entrepreneurship Monitor. (2024). GEM Venezuela 2022-2023: Informe ejecutivo. Universidad Católica Andrés Bello (UCAB) e Instituto de Estudios Superiores en Administración (IESA). <https://bit.ly/InformeFinalGEMVzla2023>
- Global Entrepreneurship Monitor. (s.f.). *How GEM defines entrepreneurship*. Recuperado el 15 de diciembre de 2025, de <https://www.gemconsortium.org/wiki/1149>
- Hurtado, J. (2010). *Metodología de la investigación: Guía para la comprensión holística de la ciencia* (4ta ed.). Quirón Ediciones.
- Kirzner, I. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. University of Chicago Press. <https://www.sjsu.edu/people/john.estill/courses/158-s15/Israel%20Kirzner%20-%20Competition%20And%20Entrepreneurship.pdf>.
- Kirzner, I. (1979). *Perception, opportunity, and profit: Studies in the theory of entrepreneurship*. University of Chicago Press.
- Kirzner, I. (1985). *Discovery and the capitalist process*. University of Chicago Press.
- Kirzner, I. (2000). *The Driving Force of the Market*. Routledge.



- Knight, F. (1921). *Risk, Uncertainty and Profit*. Houghton Mifflin Company: Boston and New York. <https://fraser.stlouisfed.org/files/docs/publications/books/risk/riskuncertaintyprofit.pdf>
- Knight, F. (1921/2002). *Riesgo, incertidumbre y beneficio*. Madrid: Aosta.
- Lachmann, L. (1956). *Capital and its structure*. G. Bell & Sons on behalf of the London School of Economics and Political Science.
- Lachmann, L. M. (1986). *The market as an economic process*. Basil Blackwell.
- Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos. República Bolivariana de Venezuela. 15 de octubre de 2021. Gaceta Oficial N° 6.656 Extraordinaria.
- Ley de Reforma de la Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos. República Bolivariana de Venezuela. 16 de septiembre de 2024. Gaceta Oficial N° 6.842 Extraordinaria.
- Lincoln, Y. y Guba, E. (1985/1994). *Investigación naturalista*. Barcelona, España: Ediciones Paidós.
- McKelvie, A. y Wiklund, J. (2010). Advancing firm growth research: A focus on growth mode instead of growth rate. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(2), 261-288.
- Marshall, A. (1890). *Principles of Economics*. Macmillan. Londres. <https://eet.pixel-online.org/files/etranslation/original/Marshall,%20Principles%20of%20Economics.pdf>
- McClelland, D. C. (1973). The achievement motive in economic growth. En K. W. Thompson (Ed.), *The gap between rich and poor nations* (pp. 51-65). Cambridge University Press.
- McClelland, D. y Winter, D. (1969). *Motivating Economic Achievement*. New York: Free Press.
- McClelland, D. (1961). *The Achieving Society*. New York: Van Nostrand.
- Mill, J. S. (1848/2009). *Principios de economía política*. México: Fondo de Cultura Económica.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change, and economic performance*. Cambridge University Press.
- Say, J. (1814). *Traité d'économie politique*. T. 1. (2 ed.). <https://books.google.co.cr/books?id=8EIPAAAACAAJ&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
- Say, J.-B. (1828). *Cours complet d'économie politique pratique*. Rapilly. <https://gallica.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k1516463d>
- Schumpeter, J. (1934). *The theory of economic development*. Cambridge, Massachusetts. <https://cruel.org/books/hy/shortschumpeter/SchumpeterTheoryofEconDev.pdf>
- Schumpeter, J. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper & Brothers.
- Schumpeter, J. (1944). *Teoría del desenvolvimiento económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Schumpeter, J. (1954). *History of Economic Analysis*. New York: Oxford University Press.
- Shane, S. (2003). *A General Theory of Entrepreneurship: The Individual-Opportunity Nexus*. Edward Elgar Publishing.
- Shane, S. (2009). Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. *Small Business Economics*, 33(2), 141-149. <https://doi.org/10.1007/s11187-009-9215-5>
- Shane, S. (2012). *Entrepreneurship: A process perspective* (2da ed.). South-Western Cengage Learning.
- Shane, S. y Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217 - 226. <https://doi.org/10.5465/amr.2000.2791611>
- Stam, E., y Van Stel, A. (2011). Types of entrepreneurship and economic growth. *Entrepreneurship, Innovation, and Economic Development*, 4, 78-95. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199596515.003.0004>
- Stevenson, H. (1983). *A perspective on entrepreneurship* (Harvard Business School Background Note No. 384-131). Harvard Business School.
- Stevenson, H. (2000). *Why entrepreneurship has won!* [Colección de ensayos]. Harvard Business School.
- Stevenson, H. y Gumpert, D. (1985). The heart of entrepreneurship. *Harvard Business Review*, 63(2), 85-94.



- Stevenson, H. y Jarillo, J. (1990). A paradigm of entrepreneurship: Entrepreneurial management. *Strategic Management Journal*, 11(4), 17-27.
- Strauss, A. y Corbin, J. (2016). *Bases de la investigación cualitativa: Técnicas y procedimientos para desarrollar la teoría fundamentada* (4ta ed.). Universidad de Antioquia.
- Veciana, J. M. (1999). Creación de empresas como programa de investigación científica. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 8(3), 11-36.