

**LA NUEVA TEORIA DEL EMPRESARIO: ALGUNAS IMPLICACIONES
METODOLOGICAS Y FUTURAS ORIENTACIONES.**

Autor: Francisco Javier Santos Cumplido

Profesor Asociado de Economía Aplicada. Departamento de Economía Aplicada I

Facultad de Ciencias Economicas y Empresariales Universidad de Sevilla

X REUNION ANUAL ASEPELT-ESPAÑA Albacete 20-21 de Junio 1996.

1.- UN NUEVO PROGRAMA DE INVESTIGACION.

"La historia de la ciencia es la historia de los programas científicos de investigación...". Esta frase de Lakatos, que nos comenta Blaug (1976) , nos sirve de punto de partida para tratar de explicar uno de los paradigmas de las ciencias sociales que mayor avance ha experimentado en los últimos años: la teoría del empresario..

Este programa de investigación ha seguido una historia muy peculiar, tal vez muy distinta a la de otros programas de investigación, pues se ha visto muy unido a los difíciles y, a veces, complejos avatares que han impregnado desde sus inicios a la práctica totalidad de la disciplinas que hoy forman las ciencias sociales. Porque es precisamente su configuración multidisciplinar el rasgo más característico que lo identifica, recibiendo aportaciones no solo de la economía, sino también de otras importantes ciencias sociales como la antropología, la historia, la sociología o la psicología.

Este carácter multidisciplinar, que puede haber impedido en algunos momentos una más rápida y fácil evolución, ha dado lugar, sin embargo, a una importante y continua acumulación de conocimientos sustentados en la evidencia empírica, que lo han dotado de un atractivo especial para que cada vez sea mayor el número de investigadores que se unen o que simplemente opinan y se interesan por él. En este sentido, podríamos decir que estamos ante un programa de investigación "progresivo", siguiendo de nuevo lo que nos decía Lakatos, y no ante una teoría que ha ido avanzando a través de un proceso de revoluciones científicas intermitentes (Kuhn 1962).

Por tanto, en esta breve ponencia, vamos a explicar de la forma más esquemática posible y siguiendo la metodología de Lakatos, cuales son el núcleo central, el cinturón protector y la heurística positiva del Programa de Investigación (PCI) sobre el Empresario..

2.- GENESIS DE LA TEORIA DEL EMPRESARIO: FORMACION DEL NUCLEO .

Debería ser lógico que al ser el empresario uno de los principales agentes que intervienen en el proceso económico, ocupara éste un lugar fundamental en la historia de la ciencia económica. Sin embargo, nos encontramos que precisamente ocurre todo lo

contrario. La figura del empresario ha estado tradicionalmente un tanto olvidada, situándose en una posición marginal en el análisis de la mayor parte de los economistas, que incluso, en algunos momentos, se permitieron hacerla desaparecer totalmente (Barreto 1989). Solo en los últimos veinte años la situación ha comenzado a cambiar.

Tal vez, uno de los factores que más han influido en este olvido de la figura del empresario ha sido precisamente la falta de consenso acerca del concepto de hombre-empresario (Guzmán Cuevas 1994). Para definirlo, según Casson (1982), podría seguirse un enfoque indicativo que trata de decirnos *“quien es”* el empresario o bien un enfoque funcional que nos dice *“que es lo que hace”*. En este sentido, parece que la mayor parte de los investigadores se han inclinado por el segundo enfoque, convirtiéndose el estudio del empresario en el estudio de la función empresarial.

Fue Cantillon, quien primero introdujo el concepto de empresario en la literatura económica en el siglo XVII. El vocablo que utilizó fue el de *“entrepreneur”*, palabra que tiene su origen en Francia en la Edad Media y que se utilizaba, según nos explica Hoselitz (1951), para designar *“al hombre a cuyo cargo corría la construcción de grandes obras arquitectónicas: castillos y fortificaciones, edificios públicos, abadías y catedrales”*. Evidentemente, cuando Cantillon elaboró su teoría del empresario, el significado de aquel vocablo había evolucionado al mismo tiempo que lo había hecho el sistema económico, aunque en el fondo seguía conservando la esencia de su contenido. En este sentido, la definición que nos transmitió Cantillon decía lo siguiente: *“el empresario es la persona que está dispuesta a comprar a precio cierto y a vender a precio incierto, siendo la diferencia el beneficio o la pérdida”*.

En la lengua inglesa también había un término similar al entrepreneur: el *“undertaker”*. Este vocablo se utilizó, según Hoselitz (1951), para designar a *“alguien que realizaba por su cuenta y riesgo una labor que le había sido encomendada por el Gobierno”*. A partir de aquí, se fue ampliando este significado hasta llegar a considerarlo como un hombre de negocios a gran escala. Pero, mientras que en Francia en el siglo XVIII y XIX, debido a las aportaciones de Turgot y, sobre todo, de Say, se siguió usando el vocablo entrepreneur, en Inglaterra parece desaparecer con Adam Smith y los economistas clásicos, que prefieren usar el término de *“capitalista”*, que sería la función que desde entonces van a atribuir al empresario. No es de extrañar, por tanto, que debido a la influencia que ejercieron estos economistas, la teoría del empresario permaneciera en un segundo plano durante todo el siglo XIX. Solo Marshall, quien

según Blaug (1983) “ *fue un economista neoclásico un poco sui generis*” porque compartía con los clásicos muchos puntos en común que otros autores neoclásicos ya habían abandonado, consigue recuperar la importancia del empresario en sus “*Principios de Economía*”(1890), considerándolo su función de dirección como el cuarto factor de producción junto con el trabajo, la tierra y el capital

Durante las primeras décadas del presente siglo, la teoría del empresario atraviesa una situación algo compleja. Por un lado, los neoclásicos con Walras y su teoría del equilibrio general, hacen desaparecer totalmente la figura del empresario del análisis económico. Por otro lado, surgen dos aportaciones que han ejercido una influencia fundamental en el desarrollo posterior de la teoría: Schumpeter (1911), que nos decía que el empresario realiza una labor esencial en el desarrollo económico y su principal función es innovar, y Knight (1921), que nos dice que la función del empresario es la asunción de riesgos ante una situación de incertidumbre, lo que le permite obtener un beneficio.

Desde la década de los cincuenta, el interés por la figura del empresario se intensifica. La nueva teoría del desarrollo comenzó a considerar al empresario como uno de los factores más significativos en los procesos de desarrollo de las zonas más atrasadas. Sociólogos y psicólogos comenzaron a interesarse por estos análisis. Destaca la teoría sociológica de Hagen(1962), que según Suarez Villa (1986), consideraba al empresario como “*el que soluciona los problemas de forma creativa*”. Junto a Hagen, destacan otras aportaciones importantes como las de Hirschman (1958), Hoselitz (1960) o la de McClelland (1961), que recibieron la influencia no solo de Schumpeter sino también de Max Weber (1901), quien analizó los factores que influyen en la evolución de las sociedades capitalistas..

Al mismo tiempo comenzaron a surgir algunas voces, como la de Baumol (1968), intentando dar explicación al escaso interés despertado tradicionalmente por el empresario en la ciencia económica y reclamando un lugar para él en el análisis económico siguiendo las ideas de Schumpeter. Este interés dio lugar a otras aportaciones como las de Leibenstein (1968), Schultz(1975). Kirzner (1979) . Para Leibenstein, el empresario trata de minimizar las ineficiencias que se dan en la empresa a través de la utilización de incentivos y motivación en el sistema interno. Para Schultz, la principal función del empresario es la de luchar contra las situaciones

de desequilibrio económico. Por último, para Kirzner, el empresario es la persona que esta alerta ante las diferentes oportunidades de beneficio que se presentan.

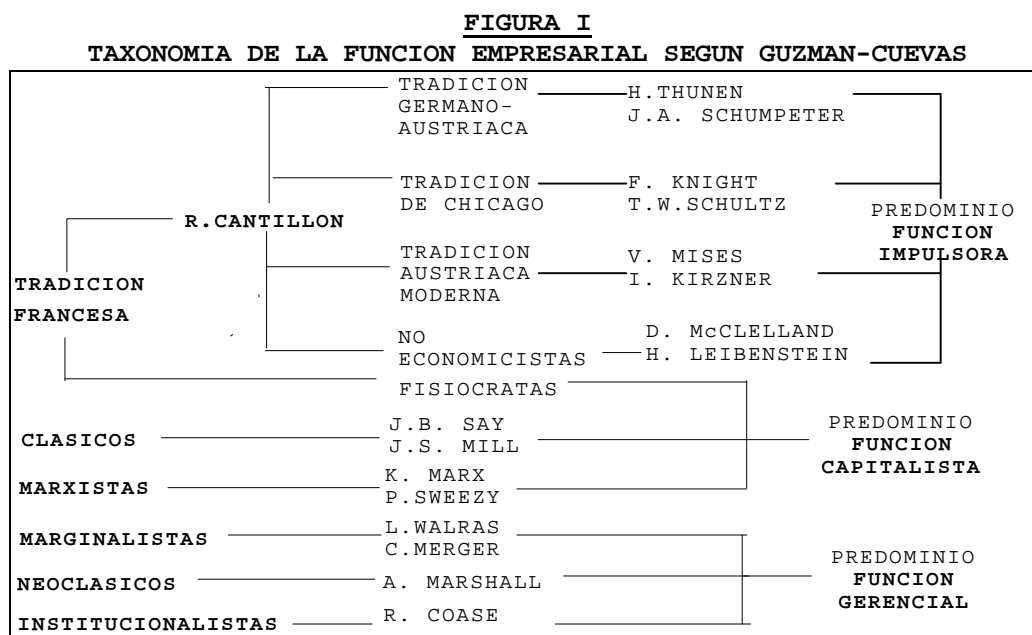
3.- HACIA UNA SINTESIS

Como se ha podido comprobar, la evolución de la teoría del empresario se ha caracterizado, al menos hasta la década de los setenta, por la amplia variedad de orientaciones y perspectivas desde las que ha sido analizada. Esta situación, que hemos considerado esencial para la acumulación de muy diversos conocimientos, también ha significado la ausencia de un cuerpo teórico coherente que ayudase a la formación de un verdadero programa de investigación. Nos da la impresión que las personas que se han acercado al estudio del empresario lo han hecho desde una óptica muy particular, teniendo en cuenta sólo de modo parcial las aportaciones que han ido surgiendo. No obstante, al objeto de consolidar un programa de investigación sobre la teoría del empresario, se han sucedido en los últimos años contribuciones dirigidas a lograr una síntesis de todas las teorías existentes. Esta labor ha permitido crear mayores áreas de consenso entre todos los investigadores.

Entre los distintos intentos de síntesis, destacan la realizada por Mark Casson (1982) quien nos explica cuales son a su juicio las cuatro funciones fundamentales que desempeña un empresario en la economía.. Esta clasificación de roles empresariales tiene la virtud de recoger la aportación de algunos enfoques “no economicistas” como el de Leibenstein, además de las aportaciones de Schumpeter, Knight y Kirzner. También, son destacables las síntesis realizadas por Suarez Villa (1986), H. Barreto(1989) y Herbert y Link (1989). No obstante, la síntesis más completa es la realizada por Guzmán Cuevas (1994), quien coincidiendo con Mark Blaug (1983), nos dice que las funciones del empresario son, en primer lugar, la función de capitalista o financiera según la cual el empresario es aquella persona que aporta recursos para crear y desarrollar una actividad empresarial, en segundo lugar, la función gerencial o directiva. al ser el agente que organiza el proceso productivo en las distintas áreas de la empresa y, por último, la función impulsora., pues es quien promueve la creación de nuevas empresas y el que dinamizará nuevos proyectos de inversión. Es decir, la función impulsora comprende las dimensiones psicológica y sociológica del empresario y lo identifica como a un emprendedor.

No obstante, como nos dice Blaug (1983), *“la existencia del mercado de capitales y la aparición del principio de responsabilidad limitada hacen posible separar la aportación*

de capital de las demás funciones. La administración día a día puede igualmente delegarse en administradores a sueldo. Esto deja al poder o función decisoria como la única actividad empresarial que no puede soslayarse". Esta función decisoria no es otra que la función impulsora que nos explica Guzmán Cuevas. En resumen, a través del esfuerzo de síntesis realizado, se ha abandonado la escasa claridad que había presidido todo el largo proceso de gestación de esta teoría y se ha concretado que la función del empresario (entrepreneurship es el vocablo utilizado en inglés) consiste en realizar una labor emprendedora o como nos dicen Gartner (1985) y Low y MacMillan (1988) “crear nuevas empresas”.



Fuente: Guzmán Cuevas, J (1994)

4.- ALGO MAS SOBRE EL NUCLEO Y EL CINTURON PROTECTOR

El consenso alcanzado acerca de cual es la función empresarial ha servido como punto de partida para la construcción de la que hemos denominado como Nueva Teoría del Empresario o bien, en el sentido de Lakatos, del Nuevo Programa Científico de Investigación (PCI) sobre el Empresario. Por tanto, parece conveniente que para explicar en que consiste este PCI sea necesario determinar cual es su núcleo central, cinturón protector y heurística positiva.

El núcleo central o parte irrefutable del PCI, lo componen esencialmente, por un lado, el ya explicado contenido de la función empresarial y, por otro, el importante papel que se otorga al empresario en la consecución de un mayor desarrollo económico. Este núcleo difiere totalmente de los PCI neoclásico y Keynesiano que han sido dominantes en la ciencia económica hasta nuestros días. El hecho de situar al

empresario en el centro de su construcción teórica supone abandonar la tesis del desarrollo de arriba-abajo que planteaban neoclásicos y keynesianos y una inmersión en las tesis del desarrollo económico de abajo-arriba o desarrollo endógeno. que se han elaborado en los últimos quince años.

Los modelos de desarrollo endógeno conceden especial importancia a los factores que ofrece el entorno, tales como los recursos materiales, las infraestructuras de transportes y comunicaciones, las estructuras urbanas, el capital físico y, fundamentalmente, el capital humano, determinado por el nivel de instrucción de la población, su cualificación profesional y la aptitud para dirigir empresas y su capacidad innovadora (Cappellin 1988).

En segundo lugar, el cinturón protector o parte refutable del PCI, desde su primeros comienzos, ha seguido una evolución muy significativa para explicar cuales son los factores más importantes que determinan los comportamientos empresariales. En este sentido, el enfoque ha ido cambiando a medida que la evidencia empírica ha proporcionado suficientes elementos de juicio. En concreto, se puede decir que se han seguido cuatro enfoques:

4.1.- El modelo de los atributos personales: Durante los años sesenta y setenta, se ha intentado explicar el desempeño de la función empresarial a través de los aspectos psicológicos del hombre-empresario. Según este enfoque, existen una serie de características psicológicas que identifican a un empresario y que lo distinguen de los no empresarios (Gartner ,1989). Entre tales características, las más significativas son: Iniciativa, fuertes poderes persuasivos, habilidad para asumir riesgos moderados, flexibilidad, creatividad, independencia, habilidad para resolver problemas, necesidad de logro, imaginación, control interno, dotes de mando y adicción al trabajo. Sin embargo, pronto se pudo comprobar que la evidencia empírica refutaba este enfoque porque no son exclusivamente los empresarios los que poseen tales atributos y además es bastante difícil encontrar a empresarios que los posean en su totalidad y los ejerciten al mismo nivel. Por otra parte, admitir la primacía de los atributos psicológicos suponía admitir que el empresario “nace y no se hace”, algo que intuitivamente no parece muy coherente porque el individuo está en continuo contacto desde su infancia con el entorno que le rodea.

4.2.- El modelo psicodinámico: En segundo lugar, comenzaron a surgir nuevas orientaciones que daban una mayor participación a los factores ambientales que rodean

al empresario, aunque manteniendo la importancia realtiva de los atributos psicológicos. Según J. Stanworth (1989), este modelo nos explica que el empresario, a consecuencia de una infancia infeliz debido a problemas familiares, va a adquirir una serie de deficiencias psicológicas como falta de autoestima, inseguridad y falta de confianza. que lo convierten en una persona hostil, agresiva e impulsiva. El resultado de estos rasgos es una incapacidad para aceptar la autoridad y trabajar junto a otros, razón por la cual deciden crear una empresa como un acto de rebeldía. No obstante, las críticas a este modelo son parecidas a las que recibió el modelo de los atributos empresariales. Según el planteamiento del modelo psicodinámico, se reduciría al empresario a un único estereotipo de persona, definido como alguien incapaz de adaptarse a la vida convencional. Evidentemente, los hechos demuestran que hay bastantes empresarios de éxito que siguen este estereotipo (Veciana 1989), pero también se observa que hay otros muchos que no lo hacen. Al mismo tiempo, también podemos decir que existen muchas personas que no son empresarios y que no piensan serlo en el futuro pero poseen ese comportamiento poco convencional. En definitiva, el poder explicativo de este modelo es relativo porque solo se corresponde a una pequeña parte de la realidad empresarial.

4.3.- El modelo sociológico: Para superar los anteriores enfoques, muy sesgados hacia una visión psicológica del comportamiento empresarial, comenzó a formarse el modelo sociológico. Según este modelo, los factores que ejercen una mayor influencia sobre las actitudes y aptitudes empresariales son los de carácter sociológico. En este sentido, podemos atribuir a las ideas de Max Weber (1901), el origen de este enfoque. No obstante, superados algunos de los postulados de Weber, en la actualidad encontramos puntos de vista que consideran que los factores sociológicos o ambientales actúan sobre la persona activando y desarrollando sus atributos empresariales. Es el caso del modelo de Wilken (1989), quien nos distingue entre factores económicos y ambientales. Para Wilken, los factores económicos ejercen una importante influencia, aunque son los ambientales los que realmente configuran la función empresarial. Entre estos últimos, se ha insistido mucho en los últimos años sobre la marginalidad social. Se considera que aquellas personas marginadas para ascender en la escala social como consecuencia de su sexo, raza, nacionalidad, creencia religiosa son más propensos a realizar actividades como empresario para soslayar esa discriminación. Este podría ser el caso de las mujeres en la mayoría de los países, de los cubanos en Miami o de los judíos en Europa

Occidental y América. Sin embargo, la evidencia empírica tampoco es concluyente con este punto de vista como parecen demostrar Cooper y Dunkelberg (1987).

.CUADRO I
FACTORES EXPLICATIVOS DEL COMPORTAMIENTO EMPRESARIAL

Factores economicos del entorno	Factores ambientales
<ul style="list-style-type: none"> - Disponibilidad factores de producción. - Disponibilidad de infraestructuras. - Coyuntura de los mercados. - Nivel de impuestos y salarios 	<ul style="list-style-type: none"> - Legitimidad social del empresario - Grado de marginalidad social. - Ideología dominante en la sociedad - Movilidad social existente

Fuente: Wilken, P.H. (1989)

4.4.- El modelo del aprendizaje social y los modelos de redes sociales: La teoría del aprendizaje social se enfoca principalmente hacia la influencia que ejerce el ambiente sobre el desarrollo de la personalidad individual a través del aprendizaje observacional. En este proceso que opera desde la infancia, las personas observan modelos de comportamientos de otras personas e imitarán a aquellos modelos que perciban como efectivos. Es decir, aquellas personas que son empresarios, lo son porque en su entorno más próximo, ya sea familiar, amigos, compañeros del colegio o instituto, han percibido un comportamiento que les parece efectivo, motivándolos hacia la actividad empresarial . En realidad se trata de un proceso de socialización pues el individuo va formando lentamente sus actitudes y aptitudes hacia la labor empresarial.. Del planteamiento de este modelo, se deduce que una persona que, en principio no tuviera intenciones de convertirse en empresario, se decida a hacerlo en función de la influencia que reciba. Por tanto, un empresario no solo “nace”, como nos decía el modelo de los atributos, sino que también puede “hacerse”. (Scherer, Brodzinsky y Wiebe, 1991) .

No obstante, el modelo del aprendizaje social parece considerar al individuo como un sujeto pasivo, observador. En este sentido, parece haberse olvidado que el individuo está en constante intercambio con el entorno, no solo recibiendo información sino también aportándola. Los modelos de redes sociales son los que actualmente están considerando esta perspectiva dinámica del comportamiento empresarial.. Según este enfoque, aquellas zonas donde existen redes sociales que tienen latente el espíritu empresarial tendrán un mayor desarrollo económico. Por tanto, interesan no solo los aspectos individuales y los sociales sino fundamentalmente los vínculos que se producen entre ellos y que dan lugar a la formación de redes. Los investigadores que se están orientando hacia este modelo son cada vez más numerosos (Ozcan 1995) debido a su elevado poder explicativo y a sus multiples puntos de conexión con los modelos

desarrollados hasta la fecha, además de su notables implicaciones para la política económica.

5.- LA HEURISTICA POSITIVA

En palabras de M.Blaug (1976), *“la heurística positiva es un conjunto parcialmente articulado de sugerencias e indicaciones sobre como modificar y desarrollar las variantes refutables del programa de investigación”*. En este sentido, el análisis sobre el comportamiento empresarial es el que ha orientado toda la investigación de este PCI. Sin embargo, al tratarse de un PCI progresivo, la heurística positiva ha permitido ampliar el análisis del comportamiento empresarial hacia una amplia variedad de aspectos, dando lugar, en ocasiones, a un solapamiento y conexión con otros nichos del conocimiento de las ciencias sociales. A continuación exponemos brevemente estas conexiones:

- Teoría del empresario y educación: como parece desprenderse del modelo del aprendizaje social, la educación puede desempeñar un papel muy importante en el desarrollo de un comportamiento empresarial. Actualmente, desde la perspectiva académica este tema está suscitando un amplio debate y un avance importante y desde la perspectiva política cada vez es mayor el número de programas educativos que se crean para impulsar las actitudes y aptitudes empresariales (Gibb 1993).
- Teoría del empresario y empresas familiares: Tradicionalmente, los análisis sobre las empresas familiares se habían desarrollado desde el punto de vista del management centrandose el interés exclusivamente en la sucesión. En la actualidad, debido a su solapamiento con la teoría del empresario se están realizando análisis sobre los comportamientos de las empresas familiares y del importante papel que desempeñan las familias en la creación de nuevas empresas (Brockhauss 1994).
- Teoría del empresario y PYMEs: desde la realización del estudio de Birch en Estados Unidos y el informe Bolton en Gran Bretaña se le ha concedido especial relevancia a las PYMEs en el desarrollo económico, en principio por ser fuente generadora de empleos y posteriormente por razones cada vez más amplias. El resultado ha sido una creciente importancia de la política de apoyo a las PYMEs (Santos Cumplido 1994).
- Teoría del empresario y desarrollo local y regional: con la aparición de procesos de desarrollo endógeno en algunas zonas como en Italia (Tercera Italia), o Estados Unidos (Silicon Valley), se ha puesto el acento en la importancia de contar con una población que tenga una actitud empresarial innovadora. Por tanto, hay una conexión entre la

teoría del empresario y las notables implicaciones que tiene con la política regional y local. Al mismo tiempo, este vínculo une a las políticas regionales y locales con las políticas de apoyo a las PYMEs. (Birley 1992)

- Teoría del empresario e intraemprendedores: si emprendedor era considerado aquel que creaba empresas, intraemprendedor es el individuo que dentro de una organización crea nuevos proyectos sin ser el empresario. Por tanto, los estudios sobre intraemprendedores (intrapreneurship) vinculan a la ciencia de la organización y administración de empresas con la economía general (Jennings 1994)

BIBLIOGRAFÍA

- Baumol, W (1968). "Entrepreneurship in economic theory". *American Economic Review*. 58,2
- Blaug, M (1976) "Kuhn versus Lakatos o paradigmas versus programas de investigación en la historia de la economía pura". *Revista Española de Economía*. En-Abr.
- Blaug, M (1983). "Marx, Schumpeter y la teoría del empresario". *Revista de Occidente*. Nº 21-22
- Barreto, H (1989) *The entrepreneur in microeconomic theory*. Routledge. London.
- Birley, S y Westhead, P (1992) "A comparison of new firms in assisted and non-assisted areas in Great Britain". *Entrepreneurship and Regional Development*. 4, 4.
- Brockhaus, R.H. (1994) "Entrepreneurship and family business research: Comparisons, critiques and lessons. *Entrepreneurship Theory and Practice*. Fall.
- Cappellin, R (1988) "Opciones de política regional". *Papeles de Economía Española*. 35
- Casson, M (1982) *The entrepreneur: an economic theory*. Martin Robertson. Great Britain.
- Cooper, A.C. y Dunkelberg, W.C. (1987) "Entrepreneurial research: old questions, new answers and methodological issues". *American Journal of Small Business*. 11, 3.
- Gartner, W. (1989) "Who is an entrepreneur? Is the wrong question". *Entrepreneurship Theory and Practice*. 13.
- Gibb, A.A. (1993) "The enterprise culture and education: Understanding enterprise education and its links with small business, entrepreneurship and wider educational goals". *International Small Business Journal*. 11
- Guzmán Cuevas, J (1994) "Towards a taxonomy of entrepreneurial theories". *International Small Business Journal*. 12
- Hagen E.E. (1962) *On the theory of social change: how economic growth begins*. Homewood III. Irwin
- Herbert, R. y Link A.. (1989) "In search of the meaning of entrepreneurship". *Small Business Economics*. 1
- Hirshman, A. (1958) *The strategy of economic development*. Yale University Press. New Haven.
- Hoselitz, B.F. (1969) *Sociological aspects of economic growth*. New York. Free Press.
- Hoselitz B.F. (1951). "El nacimiento de la teoría empresarial". *Explorations in entrepreneurial theories*. Vol III
- Kirzner, I. (1979) *Perception opportunity and Profit: studies in the theory of entrepreneurship*. University of Chicago Press.
- Knight, F. (1921) *Risk, uncertainty and profit*. Boston. Houghton Mifflin
- Kuhn, T.S. (1962) *The structures of scientific revolutions*. University of Chicago Press
- Jennings, D.F. (1994) *Multiple perspectives of entrepreneurship*. South Western Publishing. Cincinnati
- Leibenstein, H (1968) "Entrepreneurship and development". *American Economic Review*. 56.2
- Low, M y MacMillan I. (1988) "Entrepreneurship: past research and future challenges". *Journal of Management*. 14
- Marshall, A (1890) *Principles of economics*. Ed.. G.W. Guilleband. London.
- McClelland, D. (1961) *The achieving society*. Princeton, N.J. Van Nostrand.
- Ozcan, G.B. (1995) *Small firms and local economic development*. Avebury. England.
- Santos Cumplido, F.J. (1994) "Las políticas de apoyo a las pymes en la Unión Europea. En Guzmán Cuevas (dir) *La empresa y el empresario en el desarrollo económico*. Fundación El Monte. Sevilla.
- Scherer, R, Brodzinski, J y Wiebe, F. (1991) "Examining the relationship between personality and entrepreneurial career preference". *Entrepreneurship and Regional Development*. 3
- Schultz, T.W. (1975) "The value of the ability to deal with disequilibria". *Journal of Economic Literature*. 13
- Schumpeter, J.A. (1912) *Theorie der wirtschaftlichen entwicklung*. (La teoría del desenvolvimiento económico) Verlag Dunker & Humboldt. Munich
- Stanworth, J, Stanworth, C et alia (1989) "Who becomes an entrepreneur?". *International Small Business Journal*. 8,1.
- Suarez Villa, L (1986) "El empresario, factor estratégico en las transformaciones territoriales". *Estudios Territoriales*. 20
- Veciana J.M. (1989) "Características del empresario en España". *Papeles de Economía Española*. 39
- Weber, M (1901) *Protestantische ethik*. (La ética protestante y el espíritu del capitalismo). J.C.B. Mohr. Tubingen.
- Wilken, P.H. (1989) *Entrepreneurship: a comparative historical study*. Alex Publishing Corporation. EE.UU.

