

Administración entre Líneas

Emprendedores y propietarios-dirigentes de pequeña y mediana empresa (PME)

Louis Jacques Filion¹



RESUMEN

Este texto presenta una síntesis de la investigación sobre el emprendedor y el propietario-dirigente de Pequeña y Mediana Empresa (PME). En primer término, se introducen los pioneros del campo: Cantillon, Say y Schumpeter. Se mencionan las aportaciones de otros economistas como Knight, Hayek, Penrose, Kirzner y Casson. En segundo lugar, son presentadas las contribuciones de los conductistas, con un énfasis particular en la de McClelland. Se discuten las características más comúnmente atribuidas a los emprendedores. A partir de los años 80's, se observa una fragmentación del campo del empresariado el cual se ve apropiado por casi todas las disciplinas de las ciencias humanas. Se discute un cierto número de tendencias a teorizar. Se sugiere una definición del emprendedor y se aportan algunas reflexiones sobre la orientación del campo.

¹ "ENTREPRENEURS ET PROPRIÉTAIRES-DIRIGEANTS DE PME", de Louis Jacques Filion, Capítulo 9 de la obra: **Les PME : Bilan et Perspectives**, (2002) 3a. ed., GREPME Presses Inter-Universitaires, Québec, Canadá. Traducción de LEONOR E. LÓPEZ CANTO, Universidad de Yucatán, Julio 2003.

1. INTRODUCCIÓN

No se puede hablar de PME sin hablar de los propietarios-dirigentes de PME. No se puede hablar de propietarios-dirigentes de PME sin hablar del emprendedor. El enfoque y la forma de hacerlo han variado de un país a otro, de un continente a otro. Por ejemplo, en Gran Bretaña, Bolton, (1971) hasta los años 80's, se refirió a los propietarios-dirigentes (Stanworth, Westrip et al, 1982; Stanworth y Gray, 1991; Fillion, 1992), pero cada día se habla más de emprendedores (Birley, 1989; Burns y Serwhust, 1989; Deakins, 1996; Bridge, O'Neill y Cromie, 1998; Giba, 2000). En los Estados Unidos, se abordan los dos temas, pero los estudios sobre los emprendedores constituyen un campo de investigación privilegiado (Kent, Sexton y Vesper, 1982; Sexton y Smilor, 1986; Sexton y Kasarda, 1992; Katz y Brockhaus, 1993, 1995, 1997; Shane y Venkataraman, 2000).

El campo del empresariado cuenta con más de mil publicaciones anuales presentadas en más de un centenar de coloquios, más de 30 revistas especializadas y algunos cientos de revistas de difusión. Este campo de estudio, muy activo en Québec a partir de los años 80's (Côté y Hafsi, 2000; Julien, 2000), ha conocido un progreso notable en casi todos los países en el curso de la década de los 90's y en particular en Francia en los últimos cinco años del milenio (Marchesnay, Fourcade, 1997; Torrès, 1998; Fontaine, Saporta, Verstraete, 1999; Fayolle, 1999; Hernandez, 1999; Verstraete, 1999 y 2000). Comprende numerosas especializaciones: innovación y creatividad; creación, puesta en marcha y cierre de empresas; crecimiento de empresas; trabajo autónomo y

microempresas; franquicias; estudios sobre las diversas dimensiones del emprendedor; comportamientos, sistemas de actividades, proceso empresarial, intraemprendedores y empresariado corporativo, tecnoemprendedores, desarrollo regional, empresariado étnico, sistemas de apoyo al empresariado y políticas gubernamentales, empresariado cooperativo, educación emprendedora, empresariado femenino, etc.

Este capítulo pretende presentar y discutir lo esencial de los conocimientos sobre el emprendedor y el dirigente de PME. Se retoma cierto número de publicaciones anteriores del autor sobre el tema (Fillion, 1996a; 1997 a y b; 1998 a y b; 1999 a, b, c, d, e y f; 2000 a, b, c, y d).

¿En qué lugar situar el origen del campo del empresariado dentro de la historia? Los emprendedores así como los comportamientos empresariales existen sin duda desde los orígenes más lejanos del ser humano. Algunos explican la evolución del mundo actual a partir de los orígenes del liberalismo (Burdeau, 1979; Vachet, 1988). Nosotros podemos remontarnos más lejos y mostrar que el liberalismo retoma una influencia lejana de las culturas y los valores de las colonias fenicias establecidas alrededor del Mediterráneo tanto antes como después de la misma existencia de Roma. Y estos valores no explican más que lo que aconteció en Europa y América. Nosotros hemos escogido presentar al empresariado a partir de los primeros escritos que intentaron explicar lo que hace el emprendedor, para comprender mejor tanto a él mismo como a sus actividades.

En primera instancia, abordaremos el mundo del emprendedor tal como fue visto por los pioneros del campo, los economistas; después por especialistas de otra disciplina

que se ha interesado grandemente por el emprendedor: los conductistas. Enseguida presentaremos algunas ilustraciones de la fragmentación del campo y de su integración dentro de casi todas las disciplinas de las ciencias humanas y administrativas. Mencionaremos algunas tipologías de emprendedores y de propietarios-dirigentes de PME. Se reportarán diversas tentativas de teorización en el campo, sobre todo en el curso de la última década. Antes de concluir, se sugiere una definición del emprendedor, la cual pretende ser representativa de las corrientes tradicionales de la investigación dentro del campo de estudio del empresariado.

2. EL MUNDO DEL EMPRENDEDOR

Las personas que trabajan dentro del dominio del empresariado dirán que existe una confusión poco común relativa a la definición del emprendedor. Nosotros preferimos hablar de diferencias en las formas de concebirlo y por lo tanto, de definirlo. Cada uno tiende a ver y a definir al emprendedor a partir de las premisas de su disciplina. Vista bajo este ángulo, la confusión atribuida al dominio no puede ser tan grande como se piensa, pues tienden a aparecer dentro de cada disciplina lugares comunes en cuanto a la forma de ver al emprendedor. Por ejemplo, los economistas lo han asociado grandemente con la innovación, mientras que los conductistas han escrito mucho sobre las características creativas e intuitivas atribuidas al emprendedor. Más adelante se abundará sobre esto.

2.1 LOS ECONOMISTAS

Es necesario, por principio, matizar la creencia popular que atribuye el origen del empresariado únicamente a la ciencia económica. Una lectura atenta de los dos primeros autores, Cantillon (1755) y Say (1803; 1815; 1816; 1839, 1996) nos hace descubrirlos como autores que se interesaban tanto en la economía como en las empresas, su creación, desarrollo y gestión. Cantillon era esencialmente un banquero, al cual se calificaría en nuestros días de prestador de capital de riesgo. Sus escritos revelan a alguien a la búsqueda de oportunidades de negocios, preocupado por la minimización del riesgo y por una gestión astuta y racional, que optimiza el rendimiento sobre el capital invertido.

Vérin (1982) nos ha mostrado el origen y evolución del término "entre-preneur". Se puede constatar que dicho término adquirió su significado actual en el transcurso del siglo XVII. Incluso si éste era utilizado antes de Cantillon, se puede remarcar, como Schumpeter (1954: 222) lo ha notado, que Cantillon fue el primero en presentar una concepción clara y de conjunto de la función del emprendedor.

La vida de Cantillon se parece en muchos aspectos a la de la gente de negocios contemporánea que viven la mundialización. Su vida se asemeja más a la de un nómada que a la de un sedentario. Las circunstancias no lo llevaron a echar raíces en una sociedad determinada. Puede ser de utilidad mencionar que la familia Cantillon era originaria de Normandía. Ésta emigró a Irlanda en la época de Guillermo el Conquistador, quien le había confiado la administración de un pequeño territorio, equivalente a un

condado. Se trata, entonces, de una familia de la pequeña nobleza. Pero Ricardo, del cual se ignora la fecha de nacimiento –no confundirlo con su tío (Sir) Richard Cantillon quien vivió también en París- se refugia en París, después de la caída de los Estuardo en Gran Bretaña.

En esta época, una comunidad importante de inmigrantes de origen irlandés había escogido radicar en París. Richard Cantillon actúa como uno de los padrinos de esta comunidad. Vive de sus rentas y busca oportunidades de inversión. Viaja mucho. Sus descripciones de la cultura del té en las Indias son notables. Sabe analizar una operación, ver dónde es rentable o dónde podría serlo más. Se puede descubrir elementos precursores del taylorismo en Cantillon ². A principios del siglo XVIII, invierte en operaciones mercantiles a lo largo del Mississippi³. Cantillon era reconocido como muy apegado a su dinero, por no decir tacaño. La hipótesis emitida por contemporáneos, fue que el cocinero, en el incendio de su casa en Londres donde él se había establecido, habría provocado voluntariamente el fuego después del rechazo obstinado de Cantillon de aumentar sus emolumentos. Esto ocasionó su muerte en 1734. Su manuscrito fue publicado de manera póstuma más de 20 años después de su fallecimiento, después de haber tenido gran circulación en París y en Londres, y de haber sido corregido por el editor.

Jean Baptiste Say es el segundo autor que se interesó grandemente en las actividades del emprendedor. Él concebía el desarrollo de la economía a través de la creación

de empresas. Soñaba ver la revolución industrial inglesa transportada a Francia (Say, 1816). Se le ha calificado de economista porque, en esa época y hasta la mitad del siglo XX (sic), las ciencias de la administración eran inexistentes. Se llamaba así a toda persona que se interesaba en las organizaciones, que hablaba de la creación y distribución de riqueza. Si hubiera de clasificarse al Say de nuestros días, se parecería sin duda más a un Peter Drucker que a un Kenneth Galbraith. Se puede observar, a partir de los escritos de Cantillon y Say, que su interés en el empresariado no facilita su clasificación dentro de una disciplina determinada. Este será el desafío de un buen número de los que se interesarán en el campo: ellos estudian al emprendedor, en una primera etapa, a partir de las premisas de una disciplina mejor establecida, pero desde el momento en que avanzan un poco, rebasan las fronteras de esta disciplina y ya ni se encuentran muy bien dentro de ésta, ni tampoco son siempre reconocidos posteriormente de manera adecuada, dentro de la misma. Ellos forman, en lo sucesivo, parte del campo del empresariado.

Cantillon y Say veían al emprendedor sobre todo como un tomador de riesgos, puesto que invierte su propio dinero. Para Cantillon, el emprendedor compra una materia prima –de manera frecuente producto agrícola- a un precio cierto para transformarla y venderla a un precio incierto. Se trata entonces, de alguien que sabe aprovechar una oportunidad para ganar una utilidad, pero que debe asumir los riesgos. Say hará una diferencia entre el

² De la misma manera que Olivier de Serre, ciento cincuenta años antes que él, como se puede ver en su "Teatro de la agricultura y mensajes de los campos" 3ª edición, 1605.

³ Son las mismas operaciones en las que la familia Perreault de Québec y Tríos Rivières se implicó. El padre de François-Joseph Perreault se establecerá en San Luis Missouri después de la conquista de 1760. Mencionamos que François-Joseph Perreault se considera como uno de los padres de la educación de Québec por haber creado las primeras escuelas privadas al principio del siglo XIX.

emprendedor y el capitalista, entre las utilidades de uno y de otro (Say, 1803; 1827: 295; 1815; 1816: 28-29; Schumpeter, 1954: 555). En este sentido, él asocia el emprendedor con la innovación. Ve al emprendedor como un agente de cambio. Miembro de una familia de emprendedores y emprendedor él mismo, es el primero en haber definido el conjunto de parámetros de lo que hace el emprendedor en el sentido en que lo entendemos en nuestros días. El mismo Schumpeter (1954) observó que una gran parte de su propia contribución consistió en dar a conocer a los anglosajones la comprensión del mundo del emprendedor a partir de los escritos de Jean Baptiste Say. Teniendo en cuenta que Say fue el primer autor en constituir los cimientos del campo, lo hemos calificado de padre del dominio del empresariado (Filion, 1988).

Puede ser interesante mencionar que esencialmente, Say integró en sus escritos dos grandes corrientes de pensamiento de su época: la de los fisiócratas y la de la revolución industrial en Gran Bretaña. Gran admirador de Adam Smith, cuyas ideas introdujo en Francia, al igual que de la revolución industrial inglesa (Say, 1816), él intentará establecer un marco de pensamiento para que la revolución industrial se volviera posible en Francia. Él aplicará al emprendedor el pensamiento liberal propuesto por Quesnay, Mercier de la Rivière, Mirabeau, Condorcet, Turgot y otros fisiócratas para desarrollar la agricultura.

Pero es Schumpeter quien le da importancia al dominio del empresariado. Él lo asocia particularmente a la innovación.

“La esencia del empresariado se sitúa dentro de la percepción y explotación de nuevas oportunidades dentro del dominio de la empresa... esto siempre hecho a partir

de un uso diferente de recursos nacionales que son sustraídos de su uso natural y sujetos a nuevas combinaciones” (Schumpeter, 1928).

No solamente él asocia el emprendedor a la innovación, sino el conjunto de su imponente obra muestra la importancia del emprendedor para explicar el desarrollo económico.

De hecho, él no fue el único en hacer este vínculo. Clark (1899) lo había hecho claramente antes que él, Higgins (1959), Baumol, (1968), Scholoss (1968), Leibenstein (1978), así como la mayoría de los economistas interesados en el empresariado después de él lo hicieron también. Lo que interesa a los economistas, antes que nada, es comprender mejor el rol que juega el emprendedor como motor del sistema económico (Smith, 1776; Mill, 1848; Knight, 1921; Innis, 1930, 1956; Baumol, 1968; Borrel, 1978; Leff, 1978, 1979; Kent, Sexton y Vesper, 1982). En este sentido, los economistas ven al emprendedor tanto como un descubridor de oportunidades de negocios (Higgins, 1959; Penrose, 1959; Kirzner, 1976), como un creador de empresas (Ely y Hess, 1893; Oxenfeldt, 1943; Schloss, 1968) así como un tomador de riesgos (Leibenstein, 1968; Kihlstrom y Laffont, 1979; Buchanan y Di Pierro, 1980).

Hayek (1937; 1959) demostró que el rol del emprendedor consistía en informar al mercado sobre las novedades que ahí se presentan. Knight (1921) explicó que éste asume un riesgo a causa de la incertidumbre dentro de la cual se desenvuelve y que él es remunerado, en consecuencia, por las utilidades que consigue de las actividades iniciadas. Hoselitz (1952, 1968) habló de un nivel de tolerancia más elevado para trabajar dentro de

condiciones de ambigüedad y de incertidumbre. Casson (1982) hará una tentativa interesante para desarrollar una teoría en donde son asociados los emprendedores y el desarrollo económico. Él insiste ahí en la dimensión de la coordinación de recursos y de la toma de decisión. Leibenstein (1979) había ya establecido un modelo donde medía el grado de eficacia y de ineficacia de los emprendedores en la utilización de sus recursos.

Se habla del emprendedor en economía pero se le ha integrado poco o nada dentro de los modelos clásicos de desarrollo económico. Cuando se ha hecho, el emprendedor es representado por una función simple. Los economistas que se han interesado se han quedado la mayoría del tiempo, como es el caso de otras disciplinas, al margen, a semejanza de las PME. Una síntesis de las principales corrientes de pensamiento en economía en relación con el empresariado, nos llevaría a aceptar la sugerencia de Baumol (1993) y hacer referencia a dos categorías de emprendedor: el emprendedor-organizador de empresas y el emprendedor-innovador en el seno de las organizaciones existentes. El primero representa al emprendedor clásico descrito por Say (1803), Knight (1921) y Kirzner (1983), mientras que el segundo representa al descrito por Schumpeter (1934).

Nunca es fácil introducir elementos de racionalidad dentro del comportamiento complejo del emprendedor. Una de las críticas que se puede formular con respecto a los economistas, es de no haber sabido hacer evolucionar la ciencia económica y de haber sido incapaces de crear una ciencia del comportamiento económico del emprendedor. Casson (1982) ha estado tan lejos como se pueda pensar de avanzar en lo que es cuantificable y

aceptable en la ciencia económica. El rechazo de los economistas en aceptar los modelos no cuantificables marca los límites de esta ciencia en el empresariado (Kirchhoff, 1992). Esto llevará al mundo del empresariado a voltearse hacia los conductistas para profundizar mejor en la comprensión del comportamiento del emprendedor.

2.2. LOS CONDUCTISTAS

Incluimos bajo el término “conductistas” a los psicólogos, psicoanalistas, sociólogos y otros especialistas del comportamiento humano. Uno de los primeros de esta disciplina en estar interesado en los emprendedores fue Max Weber (1930). Él identificó el sistema de valores como fundamental para explicar su comportamiento. Él los veía como innovadores, personas independientes que poseían una fuente de autoridad formal debido a su rol de dirigentes de empresas. Pero el que le dio el impulso a las ciencias del comportamiento de cara a los emprendedores fue sin duda David McClelland.

En el transcurso de la década de los 50's se interrogaba sobre el despegue de la URSS y se cuestionaba si el *homosovieticus* suplantaría al *homoamericanus*. McClelland (1961) se asoma a la historia para estudiar el por qué de las grandes civilizaciones e identifica muchos elementos, pero sobre todo la presencia de héroes en la literatura. Las generaciones siguientes toman a estos héroes como modelos y tienden a imitarlos. Estos héroes tienen la tendencia a saltar las barreras, a agrandar los límites de lo que es posible lograr. Según McClelland, las personas formadas bajo esta influencia desarrollan una fuerte necesidad de realización y él asocia dicha necesidad al

emprendedor. No obstante, no define al emprendedor de la misma forma en que es mencionada generalmente dentro de la documentación del dominio.

“Un emprendedor es alguien que ejerce un control sobre una producción que no se destina únicamente a su consumo personal. Siguiendo mi definición, por ejemplo, un administrador dentro de una unidad de producción de acero en URSS es un emprendedor” (McClelland, 1971; ver también 1961: 65)

De hecho, McClelland estudió sobre todo a administradores de grandes empresas. Aunque él esté fuertemente asociado al dominio del empresariado, una lectura atenta de sus escritos no muestra relación alguna entre la necesidad de realización y el hecho de poner en marcha, poseer o incluso administrar una empresa (Brockhaus, 1982; 41). Mencionemos que McClelland identificó también la necesidad de poder, pero ésta es una dimensión de su investigación a la cual le dio poco seguimiento y de la cual se habla menos. Muchos investigadores estudiaron la necesidad de realización, pero nadie parece haber logrado resultados verdaderamente concluyentes sobre este concepto en cuanto al hecho de asociarlo al éxito del emprendedor (Schrage, 1965; Singh, 1970; Singh y Singh, 1972; Duran y Shea, 1974).

Mientras que algunos han encontrado que esta necesidad era insuficiente para explicar la creación de empresas (Hull, Bosley et al., 1980), otros consideraron la sola formación de la necesidad de realización como insuficiente para explicar el éxito del emprendedor (Neck, 1971; Durand, 1975; Patel, 1975). Timmons (1973), sin embargo, encontró que aquéllos que habían seguido sesiones de formación para aumentar su necesidad de

realización habían creado empresas en una proporción mayor que los otros grupos. Gasse (1978) observó que McClelland restringió sus investigaciones a los sectores de actividad económica. Esta observación nos parece de gran pertinencia, porque la necesidad de realización se explicará en función de los valores predominantes de una sociedad dada. Dentro de la ex URSS, esto hubiera podido significar el convertirse en un miembro influyente del partido comunista; en la Europa feudal, acceder a la nobleza, en el Québec del siglo XIX, jugar un rol influyente dentro de la jerarquía de las instituciones religiosas o en la vida política. Así, para que la necesidad de realización sea verdaderamente canalizada hacia el empresariado y la creación de empresas, es necesario que los valores sociales del ambiente reconozcan y valoricen suficientemente el éxito en negocios para atraer ahí a aquéllos que tienen una fuerte necesidad de realización. Siguiendo a Kunkel (1965) y Gunder (1969), Gasse (1982) observa con precisión que la teoría de la necesidad de realización es inadecuada, porque no puede identificar las estructuras sociales determinantes sobre las orientaciones individuales. En suma, es difícil de explicar la elección de crear una empresa o de triunfar como emprendedor a partir de la sola necesidad de realización (Brockhaus, 1982).

Una segunda crítica a formular con respecto a esta teoría de McClelland se refiere a su simplicidad. McClelland intentó explicar el desarrollo y la prosperidad de una sociedad por dos únicos factores determinantes: la necesidad de realización y la de poder. Como es el caso para las personas y las organizaciones, es poco probable que se pueda explicar el comportamiento de las sociedades por solamente uno o dos factores. Marx (1844, 1848) insistió

sobre el rol de las ideologías, Weber (1930) y Tawney (1947) sobre el de las ideologías religiosas, Burdeau (1979) y Vachet (1988) sobre el de la ideología liberal; pero Kennedy (1991), Rosenberg y Birdzell (1986) así como Toynbee (1994) han demostrado bien la multiplicidad de factores que explican el desarrollo de las sociedades y de las civilizaciones.

Brockhaus (1982) subrayó que la relación entre la propiedad de una pequeña empresa y una necesidad de realización elevada está lejos de haber sido probada. Sin embargo, McClelland habrá mostrado ciertamente que el ser humano es un producto social. Se puede pensar que los hombres tienden a reproducir su propio modelo. En este sentido, se sabe que el rol de modelos explica en un gran número de casos la decisión de poner en marcha una empresa (Filion, 1988, 1990a, 1991a y b). Se puede también pensar que, estando todas las cosas iguales, mientras más numerosos y valorizados sean los modelos de emprendedores dentro de una sociedad dada, más numerosos serán los jóvenes que tenderán a imitar estos modelos, es decir, a escoger el empresariado como una vía de carrera.

2.3 LA ESCUELA DE LOS RASGOS

Después de McClelland, los conductistas van a dominar la disciplina del empresariado durante 20 años, hasta el principio de los años 80's. Se busca saber qué es el emprendedor, cuáles son sus características. Las ciencias del comportamiento están en plena expansión. Se ha establecido mejores consensos que dentro de otras

disciplinas en cuanto a las metodologías de investigación que ofrecen validez y confiabilidad. Este movimiento se refleja por millares de investigaciones sobre muchos temas y, en particular, sobre los emprendedores. Éstas mostraron toda una serie de características atribuidas a los emprendedores. El cuadro 1 presenta las más comunes.

Cuadro 1.- Características más comunes atribuidas a los emprendedores por los especialistas en el comportamiento⁴

| | |
|---------------------------------|--|
| Innovadores | Necesidad de realización |
| Líderes | Locus interno de control |
| Tomadores de riesgos moderados | Confianza en sí mismos |
| Independientes | Implicación a largo plazo |
| Creativos | Tolerancia a la ambigüedad e incertidumbre |
| Enérgicos | Iniciativa |
| Perseverantes | Aprendizaje |
| Originales | Utilización de recursos |
| Optimistas | Sensibilidad hacia los otros |
| Orientados hacia los resultados | Agresividad |
| Flexibles | Tendencia a inspirar confianza |
| Desenvueltos | Dinero como medida de resultados |

Estas numerosas investigaciones hechas a partir de metodologías comprobadas produjeron, sin embargo, resultados altamente variables y a menudo contradictorios. Al día de hoy, no se ha establecido todavía un perfil psicológico científico absoluto del emprendedor. Varias

⁴ Ver en particular, Hornaday, 1982; Meredith, Nelson y Neck, 1982; Timmons, 1978.

razones pueden explicar este fenómeno. En principio, las diferencias dentro de las muestras. Se puede pensar que la función crea al órgano y que una característica se desarrolla mediante la práctica de un oficio. Así, se puede pensar que una muestra que estudia emprendedores que pusieron en marcha una empresa desde hace dos años no establecerá el mismo perfil que una muestra que estudia emprendedores que lo han hecho desde hace más de 20 años. La educación, las formaciones y empleos anteriores tendrán también una influencia, tanto como la religión, los valores del medio, la cultura familiar, etc. Es necesario también tener en cuenta el hecho que cada investigador propone su definición de emprendedor, la cual varía de uno a otro. Para algunos, es emprendedor toda persona que crea una empresa, mientras que, para otros, los emprendedores son aquéllos que han creado empresas que han tenido un fuerte crecimiento. Para otros más, de la escuela schumpeteriana, es emprendedor toda persona que aporta innovaciones. Analizando algunos de estos resultados, constatamos que no es sorprendente que se llegue a resultados a veces contradictorios, puesto que ciertos muestreos pueden incluir a la vez dirigentes de PME, franquiciantes y trabajadores autónomos.

No hemos llegado al punto en que podríamos evaluar a una persona y establecer con certeza si triunfará o no como emprendedor. Sin embargo, se puede identificar si esta persona posee características y aptitudes que con más frecuencia se encuentran entre los emprendedores. Aun cuando no se ha llegado a establecer un perfil científico absoluto de lo que es el emprendedor, las investigaciones efectuadas sobre el tema ofrecen señales no despreciables a aquéllos que quieren convertirse en emprendedores para situarse mejor como emprendedores potenciales. Las

investigaciones sobre los emprendedores de éxito (Filion, 1991 a y b) permiten a los que están en ejercicio y en transformación, identificar las características sobre las cuales deberán trabajar para tener mayor éxito.

Después de haber conocido su hora de gloria, la escuela de pensamiento de los rasgos tiende ahora a desaparecer. Lorrain y Dussault (1988a) mostraron que los comportamientos son mejores predictores de éxito que los rasgos de carácter. Kets de Vries (1985) sugiere simplemente que los emprendedores son personas poco adaptadas que tienen necesidad de controlar su propio ambiente. Numerosos investigadores siguieron el mismo camino y sugirieron que ellos crean empresas no tanto por la atracción al trabajo por su cuenta que como resultado de un ajuste inadecuado a su medio de trabajo (Collins, Moore y Unwalla, 1964; Collins y Moore, 1970; Stanworth y Curran, 1973; Du Toit, 1980; Scase y Goffee, 1980; Bannock, 1981; Chell, 1985). Otros investigadores observaron un grado más elevado de neurosis en el emprendedor que entre la población en general (Eysenck, 1967; Lynn, 1969). Esto puede comprenderse porque la naturaleza de las actividades del emprendedor lo lleva a estados de desequilibrio personales constantes. Se ha remarcado con frecuencia que es necesaria una gran estabilidad emotiva para evolucionar bien como emprendedor.

En realidad, una de las conclusiones a formular en esto que ha tratado de las características de los emprendedores se puede resumir dentro del hombre social. El ser humano es un producto de su medio. Varios autores han mostrado que los emprendedores reflejan las características del tiempo y del lugar en donde han evolucionado (McGuire, 1964, 1976; Toulouse, 1979; Gibb

y Ritchie, 1981; Newman, 1981; Ellis, 1983). Visto desde la óptica del comportamiento del emprendedor, se puede decir que el empresariado se manifiesta por principio como un fenómeno territorial. Las culturas, las necesidades, los hábitos de una región modelan conductas. Los emprendedores las integran, las asimilan, las interpretan y esto se refleja en la forma en la cual ellos actúan y construyen su empresa. En la era de los medios electrónicos, es evidente que los grandes emprendedores ejercen una influencia que traspasa las fronteras de sus regiones y de sus países. No sigue siendo menos cierto en esto, que el nivel más grande de frecuencia de relaciones que tiene la población con los emprendedores se establece con los emprendedores locales. Y, generalmente, ellos reflejan muy bien la cultura del medio de donde surgieron. Ellos constituyen frecuentemente buenos canales de transmisión de culturas regionales que ellos mismos, a menudo, hacen evolucionar. Se encuentra también este fenómeno en el empresariado étnico (Toulouse y Brenner, 1992; Brenner, Menzies, Ramangalahy, Amit, et al., 2000; Brenner, Menzies, Ramangalahy, Fillion et al., 2000; Brenner, Ramangalahy, et al., 2000 a, b y c; Menzies, Brenner et al., 2000).

Numerosas investigaciones han demostrado que se tiene mayores oportunidades de convertirse en emprendedor si se tiene un modelo dentro de su familia o dentro de su ambiente (Filion, 1988, 1991 a y b). Cuando alguien se convierte en emprendedor, la naturaleza de la actividad lleva a practicar y desarrollar ciertas características. Por ejemplo, se debe ser tenaz y creativo si se pretende permanecer en los negocios. Así, además del ser social, el ser que aprende ejerciendo un oficio juega un rol sobre las

características del emprendedor. Por ejemplo, se puede ver al emprendedor como alguien que define proyectos e identifica aquello que debe aprender para poder realizarlos (Filion, 1999 a y f).

El emprendedor debe no solamente definir lo que debe hacer sino también lo que debe aprender para estar en condiciones de hacerlo. Por ejemplo, Rotter (1966) siempre ha considerado el locus interno de control como una característica adquirida. Esto se comprende. Cuando alguien está en una posición de liderazgo debe ejercer una cierta influencia sobre la gente si quiere que las cosas se logren en los términos que desea. Ésta es una de las dimensiones que hace que el liderazgo exista y se desarrolle. Así, el locus interno de control, característica frecuentemente atribuida a los emprendedores, es de inicio una capacidad gradualmente aprendida y adquirida por alguien que se debe hacer a sí mismo, de suerte que sus designios se realicen. Se sabe que los emprendedores que triunfan tienen en general un nivel elevado de locus interno de control. No se trata, sin embargo, de una característica propia de los emprendedores porque se la encuentra dentro de otras varias categorías de líderes y de gente que triunfa. La necesidad de controlar los acontecimientos se puede emparentar con la necesidad de controlar su medio ambiente. En efecto, los investigadores también han observado que el emprendedor manifiesta una fuerte necesidad de controlar su ambiente (Kets de Vries, 1985; Filion, 1991 a y b).

En conclusión, se puede decir que todavía no se ha llegado a establecer un perfil científico que permita identificar claramente a un emprendedor potencial. Conocemos, entretanto, suficientes características para

permitir a aquéllos que quieran convertirse en emprendedores ubicarse con respecto a este oficio. Se ve, sin embargo, que el término “comportamiento” es más amplio y ya no es más patrimonio único de los conductistas. Las investigaciones se desplazan a otras esferas, tales como las de las capacidades requeridas para funcionar bien como emprendedor, así como a los modelos de aprendizaje personales y organizacionales requeridos para ajustarse adecuadamente a la evolución de las actividades relacionadas al ejercicio del oficio del emprendedor.

3. LA FRAGMENTACIÓN DEL EMPRESARIADO

Los años 80’s verían aparecer la fragmentación del dominio del empresariado hacia la casi totalidad de las disciplinas de las ciencias humanas y administrativas. Dos eventos iban a marcar esta transición: la publicación de una primera enciclopedia presentando el estado de los conocimientos en el campo (Kent, Sexton y Vesper, 1982), así como la realización de un primer gran coloquio anual reservado esencialmente a la investigación en esta nueva disciplina, el de Babson.

La lectura del índice de temas de las Actas de los coloquios anuales como el de Babson intitulado “Fronteras de la Investigación en Empresariado”, así como las de CIPE (Consejo internacional de la pequeña empresa – International Council for Small Business- ICSB), permite poner de relieve los temas más frecuentemente discutidos en estos eventos:

Cuadro 2.- Temas principales de investigación en empresariado

| |
|--|
| Características del comportamiento de los emprendedores |
| Características económicas y demográficas de las PME |
| Empresariado y PME en los países en desarrollo |
| Características directivas de los emprendedores |
| Proceso empresarial |
| Creación de empresas |
| Desarrollo de empresas |
| Capitales de riesgo y financiamiento de la PME |
| Gestión de empresas, revitalizaciones, adquisiciones |
| Empresas de alta tecnología |
| Estrategia y crecimiento de la empresa emprendedora |
| Alianza estratégica |
| Empresariado corporativo o intraempresariado |
| Empresas familiares |
| Trabajo autónomo |
| Incubadoras y sistemas de apoyo al empresariado |
| Redes |
| Factores que influyen en la creación y el desarrollo de empresas |
| Políticas gubernamentales y creación de empresas |
| Mujeres, grupos minoritarios, etnicidad y empresariado |
| Educación emprendedora |
| Investigación en empresariado |
| Estudios culturales comparativos |
| Empresariado y sociedad |
| Franquicias |

Es interesante observar que el desarrollo del empresariado no se da como el de otras disciplinas. En efecto, se observa que una multitud de investigadores, cada

uno a partir de la cultura, de la lógica, de las metodologías más o menos establecidas de su propia disciplina, se interesan y realizan investigaciones en empresariado y PME. Se ha visto aparecer los primeros doctores dentro del dominio en el curso de la década de los 1980. Pero la gran mayoría de las personas que se interesan en el dominio provienen de disciplinas distintas del empresariado y no hacen del empresariado su campo principal de actividades. Sus actividades de investigación y docencia en empresariado constituyen, de la manera más frecuente, una actividad conexas a sus actividades dentro de su disciplina principal. Para seguir tanto la evolución como las necesidades de sus estudiantes así como de sus clientes, un buen número de

profesores deben conocer mejor al empresariado y a la PME. El cuadro 3 muestra los grandes bloques de investigación en empresariado.

Se escucha decir a menudo que existe una gran confusión dentro del dominio del empresariado por la falta de consenso en cuanto a la definición del emprendedor y en cuanto a los parámetros que constituyen el paradigma. Se puede también presentar el punto de vista inverso y decir que el empresariado sigue siendo uno de los raros temas que atraen a especialistas de un gran número de disciplinas que son alentados a intercambiar, a observar aquello que hacen los otros dentro de las disciplinas conexas y a interrogarse sobre la forma en la cual ellos lo hacen. La

Cuadro 3.- Investigación en empresariado

| Clientes | Temas | Especialistas | Metodologías |
|---|---|---|-------------------------------|
| Sistema político | Políticas gubernamentales Desarrollo regional | Economistas Sociólogos | Cuantitativas |
| Emprendedores Emprendedores potenciales Educadores | Características del emprendedor Medio empresarial | Ciencias del comportamiento Sociólogos Antropólogos | Cuantitativas y cualitativas |
| Emprendedores Emprendedores potenciales Educadores Consultores de empresariado | Prácticas de negocios Actividades de gestión Financiamiento Liderazgo Pensamiento estratégico | Ciencias de la gestión | Cuantitativas Cualitativas |

confusión parece grande cuando se compara las definiciones de emprendedor entre disciplinas (Filion, 1987).

Se encuentra un consenso sorprendentemente grande cuando se observan las definiciones y características atribuidas a los emprendedores por los especialistas de una misma disciplina. Los economistas entienden al emprendedor asociado a la innovación. Se le ve como un motor del desarrollo. Los especialistas de las ciencias del comportamiento atribuyen al emprendedor características de creatividad, tenacidad, locus interno de control y liderazgo. Los ingenieros y los especialistas de la gestión de operaciones han visto al emprendedor como un buen repartidor y coordinador de recursos. En finanzas, el emprendedor sabe medir el riesgo. En gestión, el emprendedor sabe proveerse de hilos conductores, de visiones alrededor de las cuales organiza el conjunto de sus actividades. Sabe desenvolverse y organizarse. Destaca en la organización y la utilización de los recursos que lo rodean. Para los especialistas de la mercadotecnia, el emprendedor identifica oportunidades, sabe diferenciarse y pensar "clientes". Para ellos y aquéllos que estudian la creación de empresas, los mejores elementos para prever el éxito futuro del emprendedor residen en el valor, la diversidad y la profundidad de la experiencia propia como la de los expertos en el campo en el que se quiere incursionar y que asesoran al emprendedor.

En suma, el dominio del empresariado ha interesado a especialistas de casi todas las disciplinas de las ciencias humanas en el curso de la última década. La confusión que ahí parece existir refleja esencialmente las lógicas y las culturas propias de cada una de esas disciplinas. Se puede

pensar que el empresariado podrá convertirse en el transcurso de la próxima década en uno de los ejes de confluencia del conjunto de las ciencias humanas, porque es uno de los raros temas que ha sabido atraer un número considerable de especialistas de disciplinas muy diversas.

4. TIPOLOGÍAS DE EMPRENDEDORES, PME Y PROPIETARIOS-DIRIGENTES DE PME.

No es posible presentar el dominio del empresariado sin hablar de tipologías de emprendedores (Filion, 2000 a y d). El interés por éstas es tan grande entre los investigadores como entre los docentes y son particularmente útiles e interesantes en relación con estudios de casos sobre los emprendedores. Permiten ir más lejos en el análisis de los elementos de coherencia de cada caso y son un útil instrumento dentro de un campo en el que existe una gran diversidad de modelos. El número de tipologías desarrolladas es considerable. Revisemos algunas de éstas.

Cole (1959) estableció tres tipos de operaciones de negocios: innovación, imitación, repetición. Collins, Moore y Unwalla (1964) y Collins y Moore (1970) establecieron una distinción entre el "emprendedor administrativo" y el "emprendedor independiente". Smith (1967) observó en primer lugar dos tipos: el emprendedor artesano y el emprendedor oportunista o emprendedor de negocios. Él consideró al emprendedor tecnológico como parte de una categoría distinta. Smith y Miner (1983) observaron después las implicaciones de cada tipo, para comprender mejor el tipo de empresa que se deriva de cada uno. Lorrain y Dusault (1988b) analizaron el comportamiento de gestión de cada uno y encontraron que la gestión del emprendedor

oportunista aparece más equilibrada. Como consecuencia de la investigación de Miner, Smith y Bracker (1989), Miner (1990) mostró diferencias entre tres tipos: emprendedor, emprendedor centrado en un fuerte crecimiento y administrador. Laufer (1974) sugirió cuatro tipos de emprendedor: el administrador o el innovador, el emprendedor-propietario orientado hacia el crecimiento, el emprendedor que rechaza el crecimiento pero que busca la eficacia, el emprendedor artesano. Glueck (1977) estableció una distinción entre tres tipos de trabajadores autónomos; el emprendedor, el propietario-dirigente de PME, el dirigente de empresa familiar. Gasse (1978) dentro de su rejilla para evaluar la ideología de negocios y administrativa, elaboró dos tipos de ideología empresarial: la del emprendedor artesano y la del emprendedor de negocios.

Scasse y Goffee (1980) también establecieron categorías de empresas. Schollhammer (1980) estableció cinco tipos de empresariado corporativo: administrativo, oportunista, adquisidor, incubador, imitador. Vesper (1980) sugirió que existe al menos 11 tipos de emprendedores:

1. Trabajadores autónomos trabajando solos,
2. Constructores de equipos,
3. Innovadores independientes,
4. Multiplicadores de modelos existentes,
5. Explotadores de economías de escala,
6. Concentradores de capitales,
7. Compradores,
8. Artistas que compran y venden,
9. Constructores de conglomerados,
10. Especuladores,
11. Manipuladores de valores aparentes.

Filion (1988; 2000b) sugirió dos categorías de PME: la clásica y la cometa. Propuso seis tipos de propietarios-dirigentes de PME (1988; 2000b): el leñador, el mariposa, el libertino, el reparador, el convertido y el misionero. Sugirió dos tipos de emprendedores: el operador y el visionario (1996a, 1999f). Ibrahim sugirió una relación entre los tipos de estrategias y el desempeño de las PME. Apoyándose en Miles y Snow (1978), Julien y Marchesnay (1996), teniendo en cuenta el criterio de la innovación, sugirieron cuatro tipos de emprendedores: el prospector, el innovador, el seguidor, el reactivo. Teniendo en cuenta la lógica de la acción sugirieron dos tipos de propietarios-dirigentes: el PIC (perennidad, independencia, crecimiento) y el CAP (crecimiento fuerte, autonomía, poca perennidad) (Julien y Marchesnay, 1987).

Julien (1990) sugirió también una tipología multicriterio de PME. Lafuente y Salas (1989) establecieron una tipología de nuevos emprendedores creadores de empresas en España, basada en sus aspiraciones en el trabajo y comprende cuatro tipos: artesano, orientado hacia el riesgo, orientado hacia la familia, administrativo. Woo, Cooper et al. (1991) evaluaron y discutieron el impacto de los criterios utilizados sobre la formulación de las tipologías del emprendedor.

Evidentemente, no existe una tipología lo suficientemente completa para poder clasificar a todos los emprendedores y a todos los propietarios-dirigentes. En última instancia, cada caso es único. De cualquier forma, el interés de una tipología consiste en comprender mejor los puntos de anclaje, el conjunto del sistema de valores y de pensamiento, y poder proporcionarse indicadores para comprender la coherencia global del comportamiento de un actor (Filion, 2000a y d).

5. TENDENCIAS A TEORIZAR

Ahí donde existe una PME se encuentra un emprendedor que la ha creado. En este sentido, el dominio de la PME así como el del trabajo autónomo, constituye uno de los parámetros del campo más vasto del empresariado. En empresariado, llegamos a un punto donde la gente quisiera ver aparecer una teoría robusta y sólida basada en algunos axiomas universales, como es el caso en la física. Esta teoría estaría basada en modelos cuantitativos rigurosos y se desprendería de vastas investigaciones cuantitativas que demostrarían de manera irrefutable la naturaleza del emprendedor y de sus actividades, así como sus consecuencias en el desarrollo económico. Por otro lado miles de profesores se enfrentan cada día a la necesidad de material para formar emprendedores con la visión de la práctica. Para hacer esto, han recurrido a métodos cualitativos para desarrollar modelos y herramientas que permitan a los emprendedores actuales y potenciales ejercer su oficio de manera competente. Esta tensión entre académicos que se comunican entre ellos y académicos que hablan a practicantes lo mismo que entre los dos grupos, sigue estando presente dentro del campo lo suficiente como para que se le mencione.

Los intentos de teorizar son numerosos. Recordemos algunos de los más frecuentemente citados: Amit, Glosten et al., 1993; Baumol, 1993; Bull y Willard, 1993; Bull, Thomas et al., 1995; Bygrave, 1989 a y b, 1993; Casson, 1982; Collins, Moore et al., 1964; Collins y Moore, 1970; Covien y Slevin, 1991; Dana, 1994; Gartner, 1985, 1990; Gartner, Carland et al., 1988; Hébert y Link, 1982; Hofer y Bygrave, 1992; Johannison y Landström, 1999; Leibenstein,

1968; Libecap, 1999; Low y MacMillan, 1988; Peterson y Ainslie, 1988; Reynold, 1991; Sombart, 1928; Stevenson y Jarillo, 1990. Wortman y Birkenholz (1991) presentaron una síntesis y un intento de clasificación de un gran número de estas investigaciones. Cuando se consideran los intentos de teorizar dentro del campo del empresariado, es imperativo constatar con Mulholland (1994) que la asociación que Schumpeter (1928, 1934) estableció entre el emprendedor y la innovación sigue siendo dominante dentro de la disciplina, en particular con los economistas. Nosotros hemos mencionado anteriormente la fragmentación del campo del empresariado y la apropiación por las diversas disciplinas de las ciencias humanas de los elementos considerados como pertinentes por cada una de ellas en lo que concierne al emprendedor. Ésta es la causa de la aparición de un número tan variado de definiciones y de bases tan desiguales en cuanto a la forma de abordar el tema. Para los economistas, la definición tanto como el enfoque de Schumpeter para explicar al emprendedor en relación con la innovación siguen siendo suficientes para elaborar una teoría del empresariado (Kirchhoff, 1992, 1994). Julien (1989) en primera instancia, ha subrayado ya las dificultades de acumulación de la economía y de otras ciencias humanas. En realidad, cuando se compara los puntos de vista de Baumol (1990, 1993) y de Casson (1982), observamos igualmente diferencias fundamentales entre los mismos economistas.

Presentamos en las líneas siguientes a algunos autores que han reflexionado sobre la reestructuración así como en la teorización dentro del campo del empresariado. Bécharde (1996) sugiere tres ejes para comprender este campo: praxiológico, disciplinario, epistemológico.

Cunningham y Lischeron (1991) sugirieron que el campo del empresariado está en proceso de estructurarse alrededor de seis ejes: escuela del gran hombre, características psicológicas, clásica sea ésta de innovación, administrativa, liderazgo, intraempresariado. Retomando éstas y otras características, Blawatt (1995) sugirió que un modelo conceptual del empresariado debería incluir el criterio de desempeño. Subraya que la mayoría de los modelos propuestos a partir de la escuela de los rasgos, características y otras teorías, son la mayor parte del tiempo estáticas. Él se sitúa en la línea de pensamiento de los autores que han estudiado buen número de emprendedores en el campo y que han observado que actúan dentro de un contexto evolutivo donde las actividades y los roles son llamados a modificarse gradualmente. Ellos aprenden de lo que hacen (Collins y Moore, 1970; Fillion, 1989, 1990 a y b) y como la naturaleza de lo que hacen evoluciona, deben también evolucionar. Ellos también están llamados a aprender a jugar roles diferentes conforme a la evolución de su empresa. Shane y Venkataraman (2000) sugieren que las investigaciones que se sitúan en el núcleo de lo que es el emprendedor son aquéllas que están centradas en el estudio de oportunidades de negocios. Basándose en cierto número de estudios, insisten en el hecho de que el empresariado no debe ser considerado como un fenómeno marginal puesto que hemos llegado a un punto en donde más del 50% de las personas se comprometen en una u otra época de sus vidas en un comportamiento empresarial.

Dos de los artículos que han retenido grandemente la atención en cuanto a las reflexiones sobre la teorización en empresariado fueron escritos por un especialista del dominio que posee la doble formación doctoral en física y

en empresariado, además de haber practicado como científico y como emprendedor. Se trata de Bygrave quien, por principio, ha demostrado que el empresariado debía apartarse del paradigma de la física y de los enfoques cuantitativos para encontrar su propia lógica. El sugirió que, de lo que se tiene la mayor necesidad es de hacer investigaciones cualitativas en el campo para comprender mejor aquello que hacen los emprendedores (1989a). A continuación, sugirió (1989b) que la teoría del caos en física sigue siendo interesante para inspirar una teoría del empresariado, porque se trata de una "metáfora matemática donde la exactitud de las mediciones necesarias es inalcanzable para explicar el proceso" (1993).

Bruyat y Julien (2001) sugieren definir el campo de investigación en empresariado tomando como objeto científico de estudio la dialógica entre el individuo y la creación de valor agregado. Esta visión se sitúa completamente en la lógica de lo que hace consenso dentro del campo desde Say, a saber, que el empresariado implica necesariamente un valor agregado. La novedad de su propuesta reside en el estudio de la dialógica o el conjunto de interrelaciones complejas entre el individuo que crea un valor agregado, por un lado, y este valor, por el otro. El interés en este enfoque parece ser altamente prometedor. Se sitúa dentro del paradigma constructivista e integra la escuela de los procesos. Se trata de una corriente contemporánea que toma auge en empresariado (Fillion, 1991 b; Hernandez, 1999, Verstraete, 1999).

Después del análisis de los temas tratados y de las referencias dadas en una de la revistas frecuentemente citadas dentro del campo, el *Journal of Business Venturing*, Déry y Toulouse (1994, 1996) observaron que más del 50%

de la referencias citadas provenía de libros. Una investigación semejante realizada en estrategia, por medio del análisis de citas en el *Strategic Management Journal*, mostró que más del 50% de las referencias provenían de artículos académicos. Éste sería un indicador de que la disciplina de la estrategia llega a un punto suficiente de madurez en el cual existe consenso entre los investigadores. En empresariado, nosotros estaríamos todavía, según ellos, dentro de un paradigma en construcción en donde no hay consenso en cuanto a la construcción teórica del dominio. Se puede también emitir la hipótesis de que la construcción teórica del campo del empresariado está en proceso de realizarse de manera diferente de lo que hemos observado hasta aquí para las otras disciplinas de las ciencias humanas, incluyendo la estrategia. Mientras que la psicología surgió de la filosofía (Miller, 1962), el psicoanálisis de la medicina y de la psicología, las raíces del campo del empresariado son múltiples y provienen de casi todas las disciplinas de las ciencias humanas y administrativas. Las investigaciones abordan tanto elementos de la teoría como de la práctica. No sería sorprendente ver aparecer teorías que se desprendan de conjuntos de investigaciones aplicadas. En efecto, reuniones con numerosos investigadores del dominio han hecho que nos percatemos de que aquéllos que trabajan en él son sumamente solicitados para desarrollar cursos, programas e investigaciones aplicadas de tal suerte que, aun cuando existe un interés por la teoría, pocas personas tienen en realidad tiempo para consagrarse a ella. Aquéllos que pretendan hacerlo deberán ser imaginativos y no pensar en un enfoque unidimensional como es el caso en numerosas ciencias. Es necesario recordar que las ciencias del hombre están compuestas

esencialmente de modelos interpretativos flexibles y que una teoría del empresariado deberá ser flexible y multidimensional a fin de reflejar adecuadamente su multidisciplinariedad.

DEFINICIÓN

No se sabría presentar un texto sintético sobre el empresariado sin definir el término. Es interesante observar que ciertas palabras claves utilizadas dentro del lenguaje moderno de las ciencias administrativas provienen del francés. Por ejemplo el término "manager" viene del francés antiguo "ménager", que quería decir "mantener casa con prudencia, organizarse". Definir al emprendedor constituye siempre un reto, teniendo en cuenta la gran variedad de perspectivas a partir de las cuales los especialistas que han estudiado al emprendedor lo han hecho. Cochran (1968) notó que, para los economistas en particular, el emprendedor presenta una "incongruencia de un elemento humano no mensurable dentro de una estructura teórica". De hecho, cualquiera que sea la definición que se dé, se corre el riesgo de encontrarse a alguien que no se reconocerá ahí. La definición que vamos a proponer se concibe como un denominador común lo suficientemente amplio, para que la inmensa mayoría pueda identificarse en ella. Esta definición toma en cuenta las grandes corrientes de la documentación en empresariado. Recordemos que Hélène Vérin consideró la evolución del término "entrepreneur" a través de la historia. Es interesante observar que en el siglo XII, el término se refería a un sostenedor de "mala querella" (Vérin, 1982:31). En el siglo XVII el término se refería a alguien que se compromete y dirige una acción

militar: “tomar, sitiar o defender una villa, una fortaleza”. No es sino hasta el fin del siglo XVII y en el siglo XVIII cuando el término significa una persona que “forma y concibe un proyecto” (1982:33) o que “crea y dirige una empresa” (1982:32). Es en la época de Cantillon, donde el término va a tomar verdaderamente el significado que se le da actualmente, se utilizará el término “emprendedor” para significar a alguien que compra materias primas, las transforma y las revende a otro. Se trata entonces de un intermediario que ha identificado una oportunidad de negocios y que ha tomado también un riesgo. La dimensión de riesgo aparece entonces dentro de las observaciones que serán retenidas sobre lo que hace el emprendedor a partir del principio del siglo XVIII. La definición que proponemos pretende ser tanto una descripción como una interpretación de lo que es y de lo que hace el emprendedor. Ésta toma en cuenta el estudio de unas seis decenas de definiciones entre las más comúnmente utilizadas en la documentación (Filion, 1987, 1988). Se sitúa en la óptica de Pinchot (1985) cuando escribe que los emprendedores son “soñadores que pasan a la acción”. Como muchos otros, Lynn (1969) mostró el paralelo que existe entre los emprendedores y los creadores. Nosotros también tomamos en cuenta esta dimensión que consideramos fundamental para comprender el comportamiento del emprendedor, es decir, personas que son creativas y cuya imaginación sigue siendo muy activa. Hemos observado que esta imaginación funciona en al menos dos niveles: el emprendedor puede imaginar la situación, el escenario dentro del cual se va a comprometer, a partir del cual él va a crear su empresa, pero a continuación imagina también un número considerable de posibilidades en cuanto a la forma de organizarse y de hacer las cosas

para llegar a realizar su proyecto, su visión. La primera parte de nuestra definición se leerá, entonces, de la manera siguiente:

“Un emprendedor es una persona imaginativa...”

Esta persona imaginativa sabe fijarse metas que considera puede lograr. No todas ellas están escritas, pero existen. Se derivan de una visión y constituyen un hilo conductor alrededor del cual el emprendedor organiza sus actividades. Es para realizarlas que él entra en acción y que desarrolla las características de tenacidad, de locus interno de control, de creatividad que le son frecuentemente atribuidas.

El segundo elemento expresa, entonces, esta dimensión:

“...caracterizada por una capacidad de fijar y alcanzar metas.”

Otra dimensión muy presente en la documentación consiste en asociar al emprendedor con la identificación de oportunidades de negocios, con la capacidad de descubrirlas y de detectarlas. Esto implica que el emprendedor desarrolla una sensibilidad muy grande con respecto a su ambiente. Expresamos esta dimensión de la manera siguiente:

“Esta persona mantiene un grado elevado de sensibilidad en relación con su ambiente en vista de descubrir ahí oportunidades de negocios.”

De hecho, en tanto que continúe descubriendo

oportunidades de negocios y pase a la acción para explotarlas, ella seguirá jugando un rol emprendedor. En realidad, el emprendedor es una persona que debe continuar aprendiendo, no solamente en relación con lo que pasa dentro de su ambiente a fin de descubrir ahí oportunidades de negocios, sino continuar aprendiendo de lo que hace en su empresa y modificar en consecuencia su estilo. Mientras más tiempo continúa aprendiendo, el emprendedor continúa jugando su rol y pasa a la acción. Está dentro de un proceso en continua evolución. Pero el objeto principal de este aprendizaje para que el rol se perpetúe, sigue siendo siempre la identificación de oportunidades de negocios. Lo integramos dentro de nuestra definición:

“En tanto que continúe aprendiendo a través del tiempo respecto a oportunidades de negocios posibles...”

Un emprendedor no tiene el comportamiento de alguien que juega a la ruleta. Él pone en marcha proyectos, la mayoría de las veces de negocios. Para triunfar, deberá minimizar al máximo el nivel de riesgo que rodea sus decisiones. La investigación muestra que el emprendedor es alguien que tiende a tomar riesgos moderados, a minimizar la incertidumbre dentro de su proceso de toma de decisiones. Nosotros explicamos esta decisión de la manera siguiente:

“y que él/ella continúe tomando decisiones de riesgo moderado...”

Además, desde Jean Baptiste Say y Joseph Alois

Schumpeter se ha asociado mucho al emprendedor con la innovación. El emprendedor es un agente de cambio, que hace cosas nuevas y diferentes. No se sabría ver a un emprendedor que no aportara alguna cosa nueva, aun cuando esta novedad pueda a veces representar algo de muy poca importancia. Nosotros integramos esta dimensión de la manera siguiente:

“Que pretenden innovar, él/ella continúa desempeñando un rol emprendedor”.

Esta definición se lee como sigue:

“Un emprendedor es una persona imaginativa, caracterizada por una capacidad para fijar y alcanzar metas. Esta persona mantiene un nivel elevado de sensibilidad para descubrir oportunidades de negocios. En tanto que él/ella continúe aprendiendo con respecto a oportunidades de negocios posibles y que él/ella continúe tomando decisiones moderadamente riesgosas que pretenden innovar, él/ella continúa desempeñando un rol emprendedor.” (Filion, 1988).

Podríamos presentar una definición mucho más sucinta que la resume y expresa lo esencial de ella. Ésta se lee de la manera siguiente:

“Un emprendedor es una persona que imagina, desarrolla y realiza visiones.” (Filion, 1991 b).

Esta definición incluye los elementos que están presentes en la definición anterior, en el sentido de que

para imaginarse una visión, implica que el emprendedor sea una persona imaginativa. El término “visión” implica que sea capaz de fijarse metas y de lograrlas. La diferencia con el sueño reside en que la visión constituye una forma de sueño, pero realista y realizable. Es una imagen deseada de un estado futuro. Esto implica también que se mantiene un nivel elevado de sensibilidad en relación con el medio ambiente en la expectativa de descubrir oportunidades de negocios. Para que la visión se pueda desarrollar, implica que el emprendedor continúe aprendiendo de su ambiente. Él debe también, para realizarla, tomar decisiones de riesgo moderado si quiere permanecer en los negocios; éstas deben incluir dimensiones nuevas dentro de aquello que hace. Una visión implica que se presenta algo nuevo, que sea motivante para las personas de la organización y atractivo para el mercado. Mientras que el emprendedor continúe imaginando, desarrollando y realizando visiones que constituyan el hilo conductor alrededor del cual organiza sus actividades, continúa jugando un rol emprendedor. Alguien que ha hecho una invención será considerado como inventor toda su vida. Alguien será generalmente considerado como emprendedor en la medida que continúe desempeñando un rol emprendedor. Se dirá de aquél que ha vendido su empresa: él ha sido un emprendedor.

Es necesario, sin embargo, establecer una distinción entre el emprendedor y el propietario-dirigente de PME. En efecto, muchas personas ejercerán roles emprendedores sin convertirse por ello en propietarios-dirigentes de PME, ya sea que ejerzan sus actividades al interior de las organizaciones existentes y que jueguen un rol de intraemprendedor, o bien que pongan en marcha una empresa, o que ellos operen como trabajadores autónomos.

Por el contrario, tenemos muchos propietarios-dirigentes que han adquirido una empresa sin haberla creado, que no han aportado cambios significativos, que no tienen una visión en lo más mínimo articulada de lo que quieren hacer, que no han desarrollado ni nuevos productos ni nuevos mercados, y que administran día con día, tomando decisiones respecto de actividades de gestión comunes, pero sin tener ni visión, ni plan de conjunto, ni meta específica bien articulada que implique la puesta en marcha de novedades o de innovación. No se puede calificar a estos propietarios-dirigentes de emprendedores: son propietarios-dirigentes de PME que no juegan un rol particularmente emprendedor.

Teniendo en cuenta las definiciones anteriores, podemos definir al empresariado como el campo que estudia a los emprendedores. Está referido al estudio de sus actividades, sus características, los efectos económicos y sociales de su comportamiento así como los tipos de apoyo que son diseñados para facilitar la expresión de las actividades emprendedoras. Cualquiera que sea la definición, presenta también límites en cuanto a nuestra percepción y a nuestra comprensión del tema, pero nosotros hemos creído definir al menos los términos claves.

6. REFLEXIONES Y PROSPECTIVAS

Los años 80's vieron la fragmentación del dominio y su integración dentro de numerosas disciplinas. La aceleración de la rapidez del cambio tecnológico pone a las organizaciones y a las sociedades a investigar nuevos enfoques para integrar mejor estos cambios dentro de su dinámica. Se ha comprendido, con el freno del desarrollo

en los países comunistas, que una sociedad puede difícilmente desarrollarse sin emprendedores. El principal recurso de una sociedad es el recurso humano, pero éste debe ser puesto en movimiento por y alrededor de proyectos emprendedores. Después de la caída de la URSS este movimiento hacia el desempeño –seguir o adelantarse al otro- parece acentuarse (Fukuyama, 1992). Fukuyama también sugirió que la prosperidad y lo que la sostiene, el empresariado, sería la resultante de estados de confianza existentes entre las personas en una sociedad (1994).

No solamente la investigación en empresariado se extiende a la mayor parte de las disciplinas, sino el número de instituciones que ofrecen cursos en el campo y el número de cursos ofrecidos ha sido más del doble que hace una década (Vesper, 1985, 1993; Menzies y Gasse, 1999; Vesper y Gartner, 1999). Como en otros países, se ve aparecer en Québec, al principio de los años 80's, ferias regionales anuales donde se distribuyen premios a las empresas con mejor desempeño: mejor emprendedor del año, mejor mercadotecnia, mejor exportación, mejor protección del ambiente, mejor gestión de recursos humanos. Los ganadores regionales son presentados en el concurso nacional, y luego en el internacional. Es la glorificación del emprendedor y el reconocimiento de modelos a proponer a la sociedad para prosperar.

Más allá de todo esto, es necesario ver en el empresariado una nueva etapa que conduce a la expansión del espíritu de empresa en un número mayor de personas. Es posible que la sociedad actual esté en mutación profunda y que el empresariado será llevado a expresarse más por todos lados, en todos los tipos de organizaciones y en particular en formas organizacionales cada vez más

pequeñas. Podemos ver al empresariado manifestarse por la presencia proporcional siempre más elevada de PME en casi todas las economías. Hemos sido también testigos del surgimiento de una proporción relativamente más elevada de microempresas y de trabajadores autónomos, en particular en Québec y en Canadá en el curso de la última década del último milenio (Filion, 1996 b y c; 2000 c).

Hemos visto aparecer dentro de las diversas formas de empresariado, a voluntarios y a involuntarios (Filion, 2000 c). De hecho, el crecimiento del número de involuntarios es un fenómeno de la década de fin de siglo. Éstos son los profesionistas así como los despedidos como consecuencia de cierres y de reestructuraciones de empresas, que no han tenido éxito en encontrar empleo y que deben meterse a los negocios para crear uno. Su formación así como su preparación necesitan enfoques fuertemente diferentes de los que hemos utilizado hasta aquí para los voluntarios. Ellos tienden a privilegiar el trabajo autónomo como una forma emprendedora, pero no son emprendedores en el sentido en que se entiende generalmente. Ellos crean una actividad de negocios pero no están tan atraídos hacia la innovación. Mientras que los términos claves que definen al emprendedor incluyen la novedad y el crecimiento, los términos claves que definen al trabajador autónomo son más la ecología personal y el equilibrio de vida.

Otro fenómeno que también hemos observado y que tiene una influencia hacia formas emprendedoras de más pequeña dimensión reside en el cambio que está en proceso de sufrir el concepto de éxito (Filion, 2000 c). Se observa, en efecto, que esta noción tiende a tomar en consideración entre los jóvenes emprendedores más educados, más

criterios intrínsecos ligados a la realización de sí mismos que criterios extrínsecos relacionados con desempeños de la empresa. Este elemento explica también, en parte, la tendencia hacia unidades organizacionales más pequeñas.

En realidad, la rapidez del cambio se acelera y la gestión de las grandes organizaciones se vuelve cada vez más difícil. Es necesario que el aprendizaje (A) y la puesta en práctica (B) de manera creativa (CR) sean más grandes que la rapidez del cambio (C) para que una persona, una organización, una sociedad se adapte en el seguimiento del ritmo de evolución de su ambiente. En realidad, esta fórmula podría expresar los elementos más fundamentales del empresariado.

$$(A + Cr) P > C$$

La expresión y el éxito de la práctica emprendedora son función de dos elementos de los que se ha hablado muy poco en empresariado: la gestión del espacio y del tiempo. El emprendedor debe aprender a manejar espacios internos y externos en su empresa. Él debe aprender a identificar, y después a definir y a delimitar un espacio a ocupar dentro del mercado. Como la mayor parte de los dominios de actividades de negocios son cíclicos, la definición del espacio y del tiempo se convertirán también en elementos claves para explicar el éxito, por ejemplo al nivel de la gestión de inventarios y de la liquidez. Él debe a continuación, definir un espacio organizacional físico así como espacios psicológicos individuales para los colaboradores; la variación de este espacio depende de la percepción de las capacidades y de las competencias que el emprendedor considera que tiene cada uno de ellos. Por

otra parte, su forma de administrar los espacios tendrá enormes consecuencias sobre el tiempo. En la medida en que considera adecuada la asignación de espacios a los individuos y la selección de espacios a ocupar en el mercado, más tiempo tendrá para consagrarlo a la identificación y a la definición de otros espacios.

Al mismo tiempo que maneja estos espacios, el emprendedor debe manejar el tiempo. El tiempo que un espacio permanece disponible dentro del mercado se vuelve cada vez más corto. Asimismo, la rapidez acelerada del cambio hará más fáciles los ajustes que cada uno deba introducir en su forma de hacer las cosas, en la medida en que se tenga un espacio individual más grande. Conforme las personas hayan interiorizado la cultura y las reglas de la organización, más confianza se les tendrá y más espacio se les otorgará. Se puede asumir que cuanto más espacio tienen, más están en condiciones de actuar rápidamente porque el número de personas a las que ellos deben recurrir para hacer lo que hacen será más limitado. Mientras más espacio tienen, más tienden también a ser creativos.

De hecho, se ha llegado a un punto donde la rapidez misma del cambio tecnológico está relacionada con la capacidad de los individuos y de las organizaciones para actuar de manera emprendedora, es decir, con creatividad y rapidez. Es poco probable que se regrese a una época en donde la mayoría de las personas de una empresa efectúen durante años las mismas labores repetitivas. Igualmente, es poco probable que se mantenga durante mucho tiempo en una situación de liderazgo a empresas que emplean más de 5000 personas, repartidas en unidades de más de 200 personas. Esto se comprende a partir del corolario que mientras la organización es más grande, más tiempo invierte

en aprender y en cambiar, y que más allá de un determinado número de personas, el tiempo requerido para el cambio interno es más grande que la velocidad del cambio externo.

En este sentido, la época que se anuncia es una en donde el empresariado será floreciente, pero mientras la rapidez del cambio tecnológico continúe aumentando, habrá mayor tendencia en el empresariado a expresarse bajo formas pequeñas. Esto es resultante de la aplicación de la fórmula presentada algunos párrafos antes. La relación es inversamente proporcional. Las empresas que triunfarán y crecerán habrán recurrido enormemente a la subcontratación y a diversas formas de franquiciaje. El empresariado se desarrollará siguiendo todas clases de formas nuevas como por ejemplo para el trabajo autónomo tanto dentro de redes pares como complementarias (Filion, 1996 b y c). La marcha de las sociedades hacia su toma de responsabilidades, sea voluntaria o involuntariamente (Filion, 1996 b; 2000 c), marca una nueva etapa hacia la adquisición de una libertad mayor, para un número mayor. De ahí que la investigación en empresariado toma todo su sentido, porque ofrece herramientas a un número cada vez mayor de personas para estar en condiciones de actuar siguiendo sus propios términos, de realizarse más en la acción y de compartirla con otros.

7. CONCLUSIÓN

Hemos visto que el empresariado ha sido en principio identificado por los economistas como un fenómeno útil para comprender mejor el desarrollo. Los teóricos del comportamiento han intentado conocer mejor al emprendedor. Pero el campo está viviendo una

fragmentación en el sentido de que está en proceso de ser integrado dentro de casi todas las disciplinas de las ciencias humanas.

Observamos con Mulholland (1994), Rosa y Bowes (1990) que el campo sigue estando dominado por los positivistas-funcionalistas y que existe una gran necesidad de abrir aún más perspectivas nuevas para comprender mejor el conjunto de lo que es y de lo que hace el emprendedor. Debemos de mencionar, para este efecto, los trabajos que han dado a conocer y propuesto una pista de investigación original, para la cartografía cognitiva, a fin de comprender mejor la lógica estratégica del emprendedor (Cósete, 1994 a y b). También podría ser interesante estimular más las investigaciones del lado de la visión emprendedora (Filion 1991 a y b) así como sobre el concepto del espacio de sí mismo, percibido y desarrollado por el emprendedor (Filion, 1993, 1994).

Thierry Verstraete (1999) ofrece la síntesis más profunda que ha sido presentada dentro del campo hasta el día de hoy. Él sugiere el estudio de tres dimensiones para comprender cabalmente los actos del emprendedor: cognitiva, praxeológica y estructural. Nosotros hemos sugerido ya que para comprender bien la evolución, las tendencias, los ciclos en los constructos del conocimiento en empresariado, sería necesario segmentar el campo. Una de las formas de hacerlo consiste en separar las publicaciones en tres grandes categorías: aquellas que conciernen a la práctica, las que se dirigen a los conceptualizadores de políticas, aquellas que se asientan sobre la teoría (Filion, 1999 e). Cada una evoluciona a partir de premisas y de objetivos muy diferentes.

Ningún dominio científico puede descuidar la teoría. Para llegar verdaderamente a teorizar sobre el empresariado, hará falta probablemente llegar a disociar las investigaciones aplicadas de las teóricas y establecer una nueva ciencia, la emprendedorología (Filion, 1997 a; 1998 b; 1999 a). Ésta podría integrar dentro de un cuerpo teórico las

convergencias procedentes de los estudios teóricos sobre los emprendedores en el conjunto de las disciplinas. El empresariado continuaría concentrando el conjunto de investigaciones aplicadas. Probablemente, hace falta todavía algunos millares de publicaciones y algunas décadas para llegar a esto.

BIBLIOGRAFÍA

- Amit, R., L. Glosten et al. (1993), "Challenges to theory development in entrepreneurship research", *Journal of Management Studies*, vol. 30, n° 5, p. 815-834.
- Bannock, G. (1981), *The Economics of Small Firms: Return from the Wilderness*, Oxford, Basil Blackwell.
- Bauer, M. (1993), *Les patrons de PME entre le pouvoir, l'entreprise et la famille*, Paris, InterÉditions.
- Baumol, W. J. (1968), "Entrepreneurship in economic theory", *The American Economic Review*, vol. 58, p. 64-71.
- Baumol, W. J. (1990), "Entrepreneurship: productive, unproductive, and destructive", *Journal of Political Economy*, vol 98, n° 5, p. 893-921.
- Baumol, W. J. (1993), "Formal entrepreneurship theory in economics: existence and bounds", *Journal of Business Venturing*, vol 8, n° 3, p. 197-210.
- Béchar, J.P. (1996), "Comprendre le champ de l'entrepreneurship", Cahier de recherche 96-01-01 de la Chaire d'entrepreneurs Maclean Hunter, École des HEC de Montreal.
- Besson, P. (Éd.) (1997), *Entreprendre. Dedans, dehors*, Paris, Vuibert.
- Birch, D.L. (1983), *The Contribution of Small Enterprise to Growth and Employment*. Cambridge, Mass.
- Birley, S. (1989), "The role of networks in the entrepreneurial process", *Journal of Business Venturing*, n° 1, p. 107-117.
- Blawatt, K. (1995), "Defining the entrepreneurs: a conceptual model of entrepreneurship", *Actes du 12e colloque annuel du CCPME (Conseil Canadien de la PME et de l'entrepreneuriat)*, Thunder Bay, Ontario, octobre, p. 13-37.
- Bolton, J.E. (1971), *SMALL FIRMS: Report of the Committee of Inquiry on Small Firms*, Chairman J.E. Bolton DSC. Présenté au Parlement (nov.), UK: HMSO (Her Majesty's Stationery Office) Cmnd 4811.
- Bouchiki, H. et J. Kimberly (1994), *Entrepreneurs et gestionnaires*, Paris, Éditions d'organisation.
- Brenner, G.A., T.V. Menzies, C. Ramangalahy, R.H. Amit et L.J. Fillion (2000), "Ethnic entrepreneurship in Canada: comparison of the Chinese communities in three Canadian cities: Montreal, Toronto, Vancouver", *ICSB World Conference*, Brisbane, Australia, juin.
- Brenner, G.A., T.V. Menzies, C. Ramangalahy, L.J. Fillion et R.H. Amit (2000), "Entrepreneuriat ethnique: Données d'une enquête sur les communautés chinoises dans les villes canadiennes de Montréal, Toronto et Vancouver". *Cahier de recherche 2000-07 de la Chaire*

d'entrepreneurship Maclean Hunter, École des HEC de Montreal.

- Brenner, G.A., C. Ramangalahy, L.J. Fillion, T.V. Menzies et R.H. Amit (2000a) "Entrepreneuriat ethnique et rôle de réseaux de soutien: les entrepreneurs chinois dans trois grandes villes canadiennes". Congrès ASAC-IFSAM, Montreal, juillet. Publié dans T. Bryant. (éd.) *Actes-Entrepreneurship*, vol. 21, n° 21, p. 21-31.

- Brenner, G.A., C. Ramangalahy, L.J. Fillion, T.V. Menzies et R.H. Amit (2000b) "Problems encountered by ethnic Chinese entrepreneurs: a comparative analysis in three major Canadian cities", 30th Small Business Seminar, Gent, septembre, Publié dans D. Deschoolmeester, D. De Steur, K. Gillis et T. Schamp (edit.). *entrepreneurship under difficult circumstances*, p. 369-386.

- Brenner, G.A., C. Ramangalahy, L.J. Fillion, T.V. Menzies et R.H. Amit (2000c) . "Problèmes rencontrés par les entrepreneurs chinois: une étude comparative réalisée dans trois grandes villes canadiennes". 5e. *Congrès International Francophone de la PME*, Lille, France, octobre.

- Bridge, S., K. O'Neill et S. Cromie (1998), *Understanding Enterprise, Entrepreneurship & Small Business*, Houndmills, Basingstoke, Hampshire et L o n d r e s , MacMillan Press.

- Brockhaus, R.H. Sr (1982), "The psychology of the entrepreneur", dans C.A. Kent, D.L. Sexton et al. (edit.), *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Englewood Cliffs, Prentice Hall, p. 39-57.

- Broehl, W.G. Jr (1978), *The Village Entrepreneur: Change Agents in India's Rural Development*, Cambridge, Harvard University Press.

- Bruyat, C. et P.A. Julien (2001), "Defining the field of research in entrepreneurship", *Journal of Business Venturing*, vol. 16, n° 2, p. 165-180.

- Bull, I. et G.E. Willard (1993), "Towards a theory of entrepreneurship", *Journal of Business Venturing*, vol. 8, n° 3, p. 183-196.

- Bull, I., H. Thomas et G. Willard (edit.) (1995), *Entrepreneurship. Perspectives on Theory Building*, Oxford, Pergamon Press.

- Buchanan, J.M. et A. Di Pierro (1980), "Cognition, choice and entrepreneurship", *Southern Economic Journal*, n° 46, p. 693-701.

- Burdeau, G. (1979), *Le libéralisme*, Paris, Éditions du Seuil.

- Burns, P. et J.C. Dewhurst (edit.) (1989) *Small Business and Entrepreneurship*, Londres, MacMillan.

- Bygrave, W.D. (1989a), "The entrepreneurship paradigm (I): a philosophical look at its research methodologies" *Entrepreneurship Theory & Practice*, automne, p. 7-26.

- Bygrave, W.D. (1989b), "The entrepreneurship

paradigm (II): chaos and catastrophes among quantum jumps?" *Entrepreneurship Theory & Practice*, hiver, p. 7-30.

- Bygrave, W.D. (1993), "Theory building in the entrepreneurship paradigm", *Journal of Business Venturing*, vol 8, n° 3, p. 255-280.

- Cantillon, R. (1755), *Essai sur la nature du commerce en general*, Londres, Fetcher Gyler. Aussi édité avec une traduction anglaise et autre matériel, par Henry Higgs, C.B., Londres, MacMillan (1931).

- Carrier, C. (1997), *De la créativité à l'intrapreneuriat*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec.

- Carrier, C. et C. Fourcade (édit.) (1998), *Entrepreneuriat et stratégie des PME*, Recueil de cas, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec.

- Casson, M. (1982), *The Entrepreneur: An Economic Theory*, Oxford, Martin Robertson.

- Chell, E. (1985), "The entrepreneurial personality: a few ghosts laid to rest?", *International Small Business Journal*, vol. 3, p. 43-54.

- Chicha, J. et P.A. Julien (1979), *Les stratégies des P.M.E. et leur adaptation au changement*, Département d'administration et d'économie, Université du Québec à Trois-Rivières.

- Clark, J.B. (1899), *The Distribution of Wealth: A Theory of Wages, Interest and Profit*, New York et Londres, MacMillan.

- Cochran, T.C. (1968), "Entrepreneurship", dans D.L. Sills (edit.), *International Encyclopedia of the Social Sciences*, Londres et New York, The MacMillan Co. & The Free Press, n° 5, p. 87-91.

- Cole, A.H. (1959), *Business in its Social Setting*, Cambridge, Harvard University Press.

- Collins, O.F., D.G. Moore et D.B. Unwalla (1964), *The Enterprising Man*, MSU Business Studies, Bureau of Business and Economic Research, Graduate School of Business Administration, Michigan State University, East Lansing, Michigan.

- Collins, O.F. et D.G. Moore (1970), *The Organization Makers: A Behavioral Study of Independent Entrepreneurs*, New York, Appleton-Century-Crofts (Meredith Corp.).

- Cossette, P. (1994a) "Développement d'une méthode systématique d'aide à la mise au point de la vision stratégique chez le propriétaire-dirigeant de PME: une étude exploratoire", dans J.J. Obrecht, *Les P.M.E./P.M.I. et leur contribution au développement régional et international*, Actes de la 39e. Conférence Mondiale de l'ICSB, Strasbourg, p. 73-82.

- Cossete P. (edit.) (1994b), *Cartes cognitives et organizations*, Québec, Presses de l'Université Laval, Paris, Éditions Eska.
- Côté, M. et T. Hafsi (édit.) (2000), *Le management aujourd'hui. Une perspective nord-américaine*. Québec, Presses de l'Université Laval, Paris, Économica.
- Covin, J.G. et D.P. Slevin (1991), "A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior". *Entrepreneurship: Theory & Practice*, vol. 16, n° 1, p. 7-25.
- Cunningham, J.B. et J.C. Lischeron (1991), "Defining entrepreneurship", *Journal of Small Business Management*, vol. 29, n° 1, p. 45-67.
- D'Amboise, G. (1997), *Quelle gestion stratégique pour la PME?*, Cap Rouge, Québec, Presses InterUniversitaires.
- Dana, L.-P. (édit) (1994), *Enterprising in the Global Environment: Readings and Cases*, New Delhi, World Association for Small & Medium Enterprises.
- Deakins, D. (1996), *Entrepreneurship and Small Firms*, New York, McGraw Hill.
- Déry, R. et J.M. Toulouse (1994), "La structuration sociale du champ de l'entrepreneurship: le cas du Journal of Business Venturing", *Cahier de recherche 94-06-02 de la Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter*, École des HEC de Montréal.
- Déry, R. et J.M. Toulouse (1996), "Social Structuration of the field of entrepreneurship: a case study", *Revue Canadienne des Sciences de l'Administration Canadian Journal of Administrative Sciences*, vol 13, n° 4, p. 285-305.
- Durand, D.E. (1975), "Effects of achievement motivation and skill training on the entrepreneurial behaviour of black businessmen", *Organizational Behaviour and Human Performance*, vol. 14, n° 1, p. 76-90.
- Durand, D. et D. Shea (1974), "Entrepreneurial activity as a function of achievement motivation and reinforcement control", *The Journal of Psychology*, n° 88, p. 57- 63.
- Du Toit, D.F. (1980), "Confessions of a successful entrepreneur", *Harvard Business Review*, nov.-déc., p. 44-48.
- Ellis, W.H. (1983), "Canadian entrepreneurs: innovators or manipulators" *Colloque ICSB*, Halifax, Nouvelle-Écosse, Canada, 26 au 29 juin. Aussi dans K.H. Vesper (1982), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Wellesley, Mass., BabsonCenter for Entrepreneurial Studies, p. 16-24.
- Ely, R.T. y R.H. Hess (1893), *Outline of Economics*, New York, MacMillan.
- Eysenk, H.J. (1967) "Personality patterns in various groups of businessmen", *Occupational Psychology*, n° 41, p. 249-250.

- Fayolle, A. (1999), *L'ingénieur entrepreneur français*, Paris et Montréal, L'Harmattan.
- Filion, L.J. (1987), "Entrepreneurship: bibliographie choisie et une revue de la documentation essentielle sur le sujet", *Cahier de recherche 87-03 du Groupe de recherche en économie et gestion des petites et moyennes organisations et de leur environnement*, Université du Québec à Trois-Rivières.
- Filion, L.J. (1988), *The Strategy of Successful Entrepreneurs in Small Business: Vision, Relationships and Anticipatory Learning*, these de doctorat, Université de Lancaster, Grande Bretagne, (UMI 8919064), 2 volumes.
- Filion, L.J. (1989), "The design of your entrepreneurial learning system: identify a vision and assess your relations system", *Actes de la troisième conférence e Canadienne sur les études en entrepreneuriat/Proceedings of the Third Canadian Conference on Entrepreneurial Studies*, Université de Calgary, septembre, p. 77- 90.
- Filion, L.J. (1990a), "Vision and relations:elements for an entrepreneurial metamodel", *Tenth Annual Babson Entrepreneurship Research Conference*, Babson College, 4-6 avril dans N.C. Churchill, W.D. Bygrave et al. (edit.) (1990), *Frontiers of Entrepreneurship Research 1990. Proceedings of the Tenth Annual Babson College Entrepreneurship Research Conference*, Center for Entrepreneurial Studies, Babson College, p. 57-71.
- Filion, L.J. (1990b), *Les entrepreneurs parlent*, Montréal, Éditions de l'entrepreneur.
- Filion, L.J. (1991a), "Vision and relations: elements for an entrepreneurial metamodel", *International Small Business Journal*, vol. 9, n° 2, p. 26-40.
- Filion, L.J. (1991b), *Vision et relations: clefs du success de l'entrepreneur*, Montréal, Éditions de l'entrepreneur.
- Filion, L.J. (1992), "Critique du livre: Stanworth, J., C. Gray (edit.), (1991), Bolton Twenty Years On. The Small Firm in the 1990s,Londres, Paul Chapman", *Revue internationale PME*, vol 5, n°s 3-4, p. 171-189.
- Filion, L.J. (1993), "Entrepreneur, organization et apprentissage: nécessité de s'aménager un espace de soi. Partie 1: l'entrepreneur et l'apprentissage" *Revue Organisation*, vol. 2, n° 2, p. 59-69.
- Filion, L.J. (1994), "Entrepreneur, organization et apprentissage: nécessité de s'aménager un espace de soi. Partie 2: entrepreneur, organization et entreprise" *Revue Organisation*, vol. 3, n° 1, p. 47-55.
- Filion, L.J. (1996a), "Différences dans les systèmes de gestion des propriétaires-dirigeants, entrepreneurs et opérateurs de PME", *Revue Canadienne des Sciences de l'Administration*, vol. 13, n° 4, p. 306-320.
- Filion, L.J. (1996b), "A marketing system for micro-enterprises", *UIC/AMA Research Symposia on Marketing and Entrepreneurship*, Stockholm, Suède, n° 2, p. 150-166.

- Filion, L.J. (1996c), "Un système marketing pour le travailleur autonome: développer des réseaux pairs et complémentaires", *13e colloque annuel du CCSBE/CCPME – Conseil canadien de la PME et de l'entrepreneuriat*, Montréal, publié dans L.J. Filion et D. Lavoie (edit.), *Systèmes de soutien aux sociétés entrepreneuriales*, Actes, n° 1, p. 205-218.
- Filion, L.J. (1997a), "From entrepreneurship to entrepreneurship" *42nd World Conference ICSB*, San Francisco. Ca., juin, dans S.W. Kunkel (edit), *Journal of Best Papers*.
- Filion, L.J. (1997b), "Le champ de l'entrepreneuriat: historique, évolution, tendances", *Revue internationale PME*, vol 10, n° 2, p. 129-172.
- Filion, L.J. (1998a), "Entrepreneurship: entrepreneurs and small business owner-managers", dans P.A. Julien (édit.), *The State of the Art in Small Business and Entrepreneurship*, chap. 4, Londres, Avebury, p. 117-149 et p. 428-440.
- Filion, L.J. (1998b), "From entrepreneurship to entrepreneurship: the emergence of a new discipline", *Journal of Enterprising Culture*, vol. 6, n° 1, p. 1-23.
- Filion, L.J. (1999a), "De l'entrepreneuriat à l'entrepreneuriat", *Revue Organisations et territoires*, vol. 8, nos. 1 et 2, printemps-été, p. 131-148.
- Filion, L.J. (1999b), "Diferencas entre sistemas gerenciais de empreendedores e operadores de pequenos negocios", *Revista de Administracao de Empresas RAE*, Escola de Administracao de Empresas de Sao Paulo, Fundacao Getulio Vargas, vol. 39, n° 4, Out7Dez., p. 6-20.
- Filion, L.J. (1999c), "Empirical systems modeling methodology (ESM): applications to entrepreneurial actors", dans J.A.III Wagner (édit.), *Advances in Qualitative Organization Research 2*, Stamford, CT, n° 2, p. 201-220.
- Filion, L.J. (1999d), "Empreendedorismo: empreendedores e proprietarios-gerentes de pequenos negocios", *RA USP, Revista de Administracao*, Universidade de Sao Paulo, vol. 34, n° 2, p. 5-28.
- Filion, L.J. (1999e), *Tintin, Minville, l'entrepreneur et la potion magique*, Montréal, Fides.
- Filion, L.J. (1999f), "Zwei Unternehmertypen: Operateur und Visionär. Die Konsequenzen für die Ausbildung", *IGA – Zeitschrift für Klein – und Mittelunternehmen. Internationales Gewerbearchiv*, 2. Heft, 47. Jahrgang, Duncker & Humblot/Berlin, München, St. Gallen, p. 91-102.
- Filion, L.J. (2000a), "Entrepreneurial typologies: are they really useful?", dans E. Brauchlin et J.H. Pichler (édit.) (2000), *Unternehmer und Unternehmensperspektiven für Klein- und Mittelunternehmen*, Berlin, Duncker & Humblot, p. 163-172.

- Fillion, L.J. (2000b), "Six types de propriétaires-dirigeants de PME", *Revue Organisations et Territoires*, vol. 9, n° 1, p. 5-16.
- Fillion, L.J. (2000c), "Travail autonome: des volontaires et des involontaires. Vers de nouvelles formes de pratiques entrepreneuriales", *Gestion, Revue internationale de gestion*, vol. 24, n° 4, p. 48-56.
- Fillion, L.J. (2000d), "Typologies d'entrepreneurs –Est-ce vraiment utile?", dans T. Verstraete (édit.) (2000), *Histoire d'entreprendre*, Caen, Éditions EMS, p. 251-262.
- Fontaine, J., B. Saporta et T. Verstraete (édit.) (1999), *Actes du premier congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat*, Lille Nord – Pas de Calais, Pôle Universitaire Européen.
- Fortín, A. et P. Prévost (1995), *Virage local*, Montréal, Transcontinental.
- Fukuyama, F. (1992), *The End of History and the Last Man*, New York, The Free Press.
- Fukuyama, F. (1994), *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York, The Free Press.
- Gartner, W.B. (1985), "A conceptual framework of describing the phenomenon of new venture creation", *Academy of Management Review*, vol. 10, n° 4, p. 696-706.
- Gartner, W.B. (1990), "What are we talking about when we talk about entrepreneurship?", *Journal of Business Venturing*, vol. 5, n° 1, p. 15-29.
- Gartner, W.B., J.W. Carland et al. (1988), "Who is an entrepreneur? Is the wrong question". *American Journal of Small Business*, vol 12, n° 4, p. 11-39.
- Gasse, Y (1978), *Characteristics, Functions and Performance of Small Firms: Owner-manager in Two Industrial Environments*, these de doctorat. Northwestern University, Evanston [1], (UMI 79-3265), 2 volumes.
- Gasse, Y (1982), "Elaboration on the Psychology of the entrepreneur", dans C.A. Kent, D.L. Sexton et al. (édit.), *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Englewood Cliffs, N.J., Prentice Hall, p. 57-66.
- Gasse, Y. et A. d'Amours (2000), *Profession: entrepreneur*, 2e. éd., Montréal, Transcontinental.
- Gibb, A.A. (2000), "SME policy, academic research and the growth of ignorance, mythical concepts, myths, assumptions, ritual and confusions", *International Small Business Journal*, vol. 18, n° 3, p. 13-35.
- Gibb, A. et J. Ritchie (1981), "Influence on entrepreneurship: a study over time", dans *Bolton Ten Years On*, actes de la conference U.K. Small Business Research, nov., Polytechnic of Central London.
- Glueck, W.F. (1977), *Management*, Hinsdale, I.L.L., The Dryden Press.

- Gunder, F.A. (1969), "Sociology of development and underdevelopment of sociology", dans Howel, N. et al. *Catalyst*. Référence dans: Kent, C.A., D.L. Sexton et al. (édit.), (1982), *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Englewood Cliffs, Prentice Hall, p. 58.
- Gunther McGrath, R. et I. MacMillan (2000), *The Entrepreneurial Mindset*, Boston, Harvard Business School Press.
- Hayek, F.A., von (1937), "Economics and Knowledge*", dans *Economica*, New Series, vol. 4, n° 13-16, p. 33-54- (Presidential Address to the London Economic Club, 10 novembre, 1936), repris dans F.A. Hayek (1959), *Individualism and Economic Order*, Londres, Routledge and Kegan Paul, p. 33-56.
- Hayek, F.A., von (1959), "The use of knowledge in society", *American Economic Review* (1945), n° 35, p. 519-530. Aussi dans *Individualism and Economic Order* (1959), Londres, Routledge and Kegan Paul; Chicago, University of Chicago Press (1948; 1957). Voir aussi "The meaning of competition" (1949) dans *Individualism and Economic Order*, 1959, p. 92-106.
- Hèbert, R.F. et A.N. Link (1982), *The Entrepreneur: Mainstream Views and Radical Critiques*, New York, Praeger.
- Hernandez, É.-M. (1999), *Le processus entrepreneurial. Vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat*. Paris et Montréal, L'Harmattan.
- Higgins, B.H. (1959), *Economic Development: Principles, Problems and Policies*, New York, Norton.
- Hofer, C.W. et W.D. Bygrave (1992), "Researching Entrepreneurship", *Entrepreneurship: Theory & Practice*, vol. 16, n° 3, p. 91-100.
- Hornaday, J.A. (1982), "Research about living entrepreneurs", dans C.A. Kent, D.L. Sexton et al. (édit.), *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Englewood Cliffs., Prentice Hall, p. 20-34.
- Hoselitz, B.F. (1952), "Entrepreneurship and economic growth", *American Journal of Economic Sociology*, p. 97-106.
- Hoselitz, B.F. (édit.), (1968), *The Role of Small Industry in the Process of Economic Growth*, au Japon par Miyoei Shinohara, en Inde par Douglas Fisher, The Hague, Paris, Mouton.
- Hull, D.L., J.J. Bosley et G.G. Udeed (1980), "Renewing the hunt for the heffalump: identifying potential entrepreneurs by personal characteristics", *Journal of Small Business Management*, vol. 18, n° 1, p. 11-18.
- Hundall, P.S. (1971) "A study of entrepreneurial motivation: comparison of fact –and slow- progressing small scale industrial entrepreneurs in Punjab, Inde", *Journal of Applied Psychology*, vol. 55, n° 4, p. 317-323.

- Ibrahim, A.B. (1993), "Strategy types and small firm's performance: an empirical investigation", *Journal of Small Business Strategy*, vol. 5, n° 1, p. 13-22.
- Innis, H.A. (1930), *The Fur-Trade in Canada: An Introduction to Canadian Economic History*, Toronto, University of Toronto Press (voir aussi édition révisée 1956).
- Innis, M.Q. (édit.) (1956), *Essays in Canadian Economic History*, (Harold Adam Innis), Toronto, University of Toronto Press.
- Johannisson, B. et H. Landström (édit.) (1999), *Images of Entrepreneurship and Small Business*, Lund, Studentlitteratur.
- Julien, P.A. (1989), "The entrepreneur and economic theory", *International Small Business Journal*, vol. 7, n° 3, p. 29-38.
- Julien, P.A. (1990), "Vers une typologie multicritère des PME", *Revue internationale PME*, vol. 3, n°s 3-4, p. 411-425.
- Julien, P.A. (1997), *Le développement régional. Comment multiplier les Beauce au Québec*, Québec, Institut québécois de recherche sur la culture et Presses de l'Université Laval.
- Julien, P.A. (2000), *L'entrepreneuriat au Québec. Pour une révolution tranquille entrepreneuriale-1980-2005*, Montréal, Transcontinental.
- Julien, P.A. et M. Marchesnay (1987), *La petite entreprise*, Paris, Vuibert.
- Julien, P.A. et M. Marchesnay (1996), *L'entrepreneuriat*, Paris, Economica.
- Katz, J.A. et R.H. Sr. Brockhaus (édit.) (1993), *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*, vol. 1, Greenwich, Ct., Jai Press.
- Katz, J.A. et R.H. Sr. Brockhaus (édit.) (1995), *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*, vol. 2, Greenwich, Ct., Jai Press.
- Katz, J.A. et R.H. Sr. Brockhaus (édit.) (1997), *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*, vol. 3, Greenwich, Ct., Jai Press.
- Kennedy, P. (1991), *Naissance et déclin des grandes puissances*, Paris, Éditions Payot.
- Kent, C.A., D.L. Sexton, D.L. et K.H. Vesper (édit.) (1982), *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Englewood Cliffs, Prentice Hall.
- Kets de Vries, M.F.R. (1985), "The dark side of entrepreneurship", *Harvard Business Review*, nov.-déc., p. 160-167.
- Kihlstrom, R.E. et J.J. Laffont (1979), "A general equilibrium entrepreneurial theory of firm formation based on risk aversion", *Journal of Political Economy*, vol. 87, n° 4, p. 719-748.

- Kirchoff, B.A. (1992), "Entrepreneurship's contribution to economics", *Entrepreneurship: Theory & Practice*, vol. 16, n° 2, p. 93-112.
- Kirchoff, B.A. (1994), *Entrepreneurship and Dynamic Capitalism*, Westfort, Conn. Praeger.
- Kirzner, I.M. (1976), *The Economic Point of View: An Essay in the History of Economic Thought*, 2e. éd., Kansas City, Sheed and Ward.
- Kirzner, I.M. (1983), *Perception, Opportunity and Profit: Studies in the Theory of Entrepreneurship*, 1e. éd. 1979, Chicago, University of Chicago Press.
- Knight, F.H. (1921), *Risk, Uncertainty and Profit*, New York, Houghton Mifflin. Aussi Chicago: University of Chicago Press (1971).
- Kunkel, J.H. (1965), "Values and behavior in economic development", *Economic Development and Cultural Change*, vol. 13, n° 3, p. 257-277.
- Laufer, J.C. (1974), "Comment on deviant entrepreneur", *Revue française de gestion*, n° 2, p. 18-29.
- Lafuente, A. et V. Salas (1989), "Types of entrepreneurs and firms : the case of new Spanish firms", *Strategic Management Journal*, n° 10, p. 17-30.
- Leff, N.H. (1978), "Industrial organization and entrepreneurship in the developing countries: the economic groups", *Economic Development and Cultural Change*, vol. 26, n° 4, p. 661-675.
- Leff, N.H. (1979), "Entrepreneurship and economic development: the problem revisited", *Journal of Economic Literature*, vol. 17, n° 1-2, p. 46-64.
- Leibenstein, H. (1968), "Entrepreneurship and development", *American Economic Review*, vol. 38, n° 2, p. 72-83.
- Leibenstein, H. (1978), *General X-Efficiency Theory and Economic Development*, London, Oxford University Press.
- Leibenstein, H. (1979), "The General X-efficiency paradigm and the role of the entrepreneur", dans Rizzio, M.J. (édit.), *Time, Uncertainty and Disequilibrium*, Lexington, Mass: D.C. Heath, p. 127-139.
- Libecap, G.D. (édit.) (1999), *The Sources of Entrepreneurial Activity*, Advances in the Study of Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth, Stamford, Ct., Jai Press.
- Lorrain, J. et L. Dussault (1988a), "Relation between psychological characteristics, administrative behaviors and success of founder entrepreneurs at the start-up stage", dans Kirchoff, B.A. (édit.), *Frontier of Entrepreneurship Research*, Babson, p. 150-164.
- Lorrain, J. et L. Dussault (1988b), "Les

entrepreneurs artisans et opportunistes : une comparaison de leur comportements de gestion", *Revue internationale PME*, vol 1, n° 2, p. 157-176.

- Low, M.B. et I.C. MacMillan (1988), "Entrepreneurship : past research and future challenges", *Journal of Management*, vol. 14, n° 2, p. 139-161.
- Lynn, R. (1969), "Personality characteristics of a group of entrepreneurs", *Occupational Psychology*, n° 43, p. 151-152. Voir aussi: Eysenk, H.J. (1967), et G. Jessup et H. Jessup (1971).
- McClelland, D.C. (1961), *The Achieving Society*, Princeton, Van Nostrand. (Voir aussi nouvelle introduction pour ce même ouvrage, New York, Irvington Publishers, 1976).
- McClelland, D.C. (1971), "Entrepreneurship and achievement motivation: approaches to the science of socio-economic development", dans P. Lengyel (édit.), *Paris, U.N.E.S.C.O.*
- McGuire, J. (1964), *Theories of Business Behavior*, Englewood Cliffs, Prentice Hall.
- McGuire, J. W. (1976), "The small enterprise in economics and organization theory", *Journal of Contemporary Business*, vol. 5, n° 2, p. 115-138.
- Marchesnay, M. et C. Fourcade (édit.) (1997), *Gestion de la PME/PMI*, Paris, Nathan.
- Marx, K. (1844), "Économie et philosophie", dans K. Marx, *OEuvres, Économie*, tome II, Paris, Gallimard, 1968, p. 1-141.
- Marx, K. (1848), "Le manifeste communiste", dans K. Marx, *OEuvres, Économie*, tome I, Paris, Gallimard, 1965, p. 157-195.
- Menzies, T.V., G.A. Brenner, L.J. Filion, L. Lowry, C. Perreault et C. Ramangalahy (2000), "Transnational entrepreneurship and bootstrap capitalism : social capital, networks, and ethnic minority entrepreneurs", *Second Biennial Mc Gill Conference on International Entrepreneurship : Researching New Frontiers*, Montréal, septembre.
- Menzies, T.V. et Y. Gasse (édit.) (1999), *Entrepreneurship and the Canadian Universities*, Report of a National Study of Entrepreneurship Education, Brock University.
- Meredith, G.G., R.E. Nelson et P.A. Neck (1982), *The Practice of Entrepreneurship*, Genève, Bureau international du travail.
- Miles, R.E. et C.S. Snow (1978), *Organizational Strategy, Structure, and Process*, New York, McGraw-Hill.
- Mill, J.S. (1848), *Principles of Political Economy with Some of Their Applications to Social Philosophy*, 9e. éd., Londres, Longmann, Green (1886), 2 volumes.

- Miller, G.A. (1962), *Psychology: the Science of Mental Life*, Harmondsworth, Middlesex, Penguin Books (1982).
- Miner, J.B., N. R. Smith et J.S. Bracker (1989), "Role of entrepreneurial task motivation in the growth of technologically innovative firms", *Journal of Applied Psychology*, vol. 74, n° 4, p. 554-560.
- Miner, J.B. (1990), "Entrepreneurs, high growth entrepreneurs and managers: contrasting and overlapping motivational patterns", *Journal of Business Venturing*, n° 5, p. 221-234.
- Mulholland, R. (1994), "Approaches to entrepreneurship research" dans Mount, J. (edit.), *Actes de 11e. colloque annuel du CCSBE/CCPME – Conseil Canadien de la PME et de l'entrepreneuriat*, Winnipeg, oct., p. 122-133.
- Neck, P. (1971), "Report on achievement motivation training program conducted in Uganda", dans C.A. Kent, D.L. Sexton et al. (edit.) (1982), *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Englewood Cliffs, N.J., Prentice Hall, p. 42.
- Newman, P.C. (1981), *The Acquisitors*, Toronto, McClelland and Stewart.
- Oxenfeldt, A.R. (1943), *New Firms and Free Enterprise: Pre-war and Post-war Aspects*, Washington, American Council on Public Affairs.
- Papin, R. (1999), *Stratégie pour la création d'entreprise*, 8^e éd., Paris, Dunod.
- Patel, V.G. (1975), "Venture assistance experiments in India", *actes du Symposium international sur l'entrepreneurship et le développement de la nouvelle entreprise*, été. Référence dans C.A. Kent, D.L. Sexton et al. (édit.) (1982), *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Englewood Cliffs, N.J., Prentice Hall, p. 42.
- Penrose, E.T. (1959), *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford, Basil Blackwell, New York, Wiley.
- Peterson, R. (1977), *Petites et moyennes entreprises pour une économie équilibrée*, Montréal, Le cercle du livre de France. Titre original : *Small Businesses : Building a Balanced Economy* (1977), Erin Ontario, Press Porcepic.
- Peterson, R. et K. Ainslie édit. (1988), *Understanding Entrepreneurship*, Dubuque, Iowa, Kendall/Hunt.
- Pinchot, G. (1986), *Intraprendre*, Paris, Inter Édition. Version originale (1985), *Intrapreneuring*, New York, Harper & Row.
- Prévost, P. (1993), *Entrepreneurship et développement local*, Montréal, Transcontinental.
- Reynold, P. (1991), "Sociology and entrepreneurship : concepts and contributions", *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 16, n° 2, p. 47-70.

- Riverin, N. et M.U. Proulx (1997), "Les disparités spatiales de l'entrepreneuriat au Québec", *Cahier de recherche 97-09 de la Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter*, École des HEC de Montréal.
- Rosa, P., et A. Bowes (1990), *Entrepreneurship : Some Lessons of Social Antropology*, E.C.S.B. 4th Workshop on Research in Entrepreneurship, Université de Cologne.
- Rosenberg, N. et L.E. Birdzell Jr. (1986), *How the West Crew Rich*, New York, Basic Books.
- Rotter, J.B. (1966), *Generalised Expectations for Internal Versus External Control of Reinforcement*, American Psychological Association (Psychological Monographic, généralités et appl. 80, n° 1, entièrement n° 609).
- Say, J.B. (1803), *Traité d'économie politique: ou, simple exposition de la manière dont se forment, se distribuent et se consomment les richesses*. Édition anglaise: *Treatise on Political Economy: On the Production, Distribution and Consumption of Wealth*; Kelley, New York, 1964 (1e. éd., 1827).
- Say, J.B. (1815), *De l'Angleterre et des Anglais*, Paris, Arthur Bertrand et (1816), *England and the English People*, 2^e. éd. (1816), par John Richter, London, Sherwood, Neely et Jones. Édition anglaise du livre precedent (1815).
- Say, J.B. (1839), *Petit volume contenant quelques aperçus des homes et de la société*. 3^e. éd. Entièrement refondue par l'auteur et publiée sur les manuscrits laissés par Horace Say, son fils, Paris, Guillaumin, Libraire.
- Say, J.B. (1996), *Cours d'économie politique et autres essais*, Paris, Flammarion.
- Scase, R. et R. Goffee (1980), *The Real World of the Small Business Owner*, London, Croom Helm.
- Schloss, H.H. (1968), "The concept of entrepreneurship in economic development" *Journal of Economic Issues*, juin, p.228-232.
- Schollhammer, H. (1980), *Analysis and Assesment of Internak Corporate Entrepreneurship Strategies*, Los Angeles, C.A. Graduate School of Management, U.C.L.A.
- Schrage, H. (1965), "The R&D entrepreneur: profile of success", *Harvard Business Review*, no.-déc., p. 56-69.
- Schumpeter, J.A. (1928), "Der Unternehmer" dans Ludwig Elster et al. (édit.) (1928), *Handwörterbuch der Staatswissenschaften* (4^e. éd., Jena 1928, p. 483). Référence dans H. Hartmann (1959), "Managers and entrepreneurs: a useful distinction", *Administrative Science Quarterly*, vol. 3, n° 3, p. 429-451.
- Schumpeter, J.A. (1934), *The Theory of Economic Development*, publié en allemand (1912), 1e. éd. en anglais, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1934. Aussi Cambridge, Mass., Harvard Economic Studies, p. 46, Londres, Oxford University Press.

- Schumpeter, J.A. (1954), *History of Economic Analysis*, édité par Elizabeth Boody Schumpeter, New York, Oxford University Press. Aussi Londres, George Allen & Unwin (6e. éd. 1967).
- Sexton, D.L. et J.D. Kasarda (édit.) (1992), *The State of the Art of Entrepreneurship*, Boston, PWS-Kent Publishing.
- Sexton, D.L. et S.W. Smilor (édit.) (1986), *The Art and Science of Entrepreneurship*, Cambridge, Ballinger.
- Shane, S. et S. Venkataraman (2000), "The promise of entrepreneurship as a field research", *Academy of Management Review*, vol. 25, n° 1, p. 217-226.
- Singh, N.P. (1970), "N/Ach, risk-taking and anxiety as related to age, years of schooling, job-experience and family" *Psychologia*, n° 13, p. 113-116.
- Singh, N.P. et K. Singh (1972), "Risk-taking among agricultural and business entrepreneurs of Delhi", *Psychologia*, n° 15, p. 175-180.
- Smith, A. (1776), *An Enquiry Into the Nature and Cause of the Wealth of Nations*, Londres, Edwin Cannan. Aussi Londres, Methuen (1950), Irwin (1963). Réédition en deux volumes. Voir en particulier l'édition par James E. Thorold Rogers, Oxford, Clarendon Press (1869).
- Smith, N.R. (1967), *The Entrepreneur and His Firm: The Relationship between Type of Man and Type of Company*, Bureau of Business Research, East Lansing, Michigan State University Press.
- Smith, N.R. et J.B. Miner (1983), "Type of entrepreneur, type of firm, and managerial motivation: implications for organizational life cycle theory", *Strategic Management Journal*, n° 4, p. 325-340.
- Sombart, W. (1928), *Le bourgeois- Contribution à l'histoire morale et intellectuelle de l'homme économique moderne*, Paris, Petite bibliothèque Payot.
- Stanworth, J. et J. Curran (1973), *Management Motivation in the Smaller Business*, Epping, Essex, A Gower Press Special Study.
- Stanworth, J., A. Westrip, D. Watkins et J. Lewis (1982), *Perspectives on a Decade of Small Business Research: Bolton Ten Years On*, Aldershot, Hampshire, Gower.
- Stanworth, J. et C. Gray (édit.) (1991), *Bolton, 20 Years on – The Small Firm in the 1990's*, Londres, Chapman.
- Stevenson, H.H. et C. Jarillo (1990), "A paradigm of entrepreneurship: entrepreneurial management", *Strategic Management Journal*, vol. 11, été, p. 17-27.
- Storey, D.J. (1982), *Entrepreneurship and the New Firm*, Londres et Canberra, Croom Helm.
- Storey, D.J. (1994), *Understanding the Small Business Sector*, Londres et New York, Routledge.

- Tawney, R.H. (1947), *Religion and the Rise of Capitalism*, New York, Penguin.
- Timmons, J.A. (1971), "Black in beautiful- Is it bountiful?", *Harvard Business Review*, nov.-déc., p. 81-94.
- Timmons, J.A. (1973), *Motivating Economic Achievement: a Five-Year Appraisal*, actes American Institute of Decision Sciences, nov., Boston. Référence dans J.A. Timmons (1978a), "Characteristics and role demands of entrepreneurship", *American Journal of Small Business*, vol 3, n° 1, p. 5-17.
- Timmons, J.A. (1978), "Characteristics and role demands of entrepreneurship", *American Journal of Small Business*, vol 3, n° 1, p. 5-17.
- Torrès, O. (édit.) (1998), *PME. De nouvelles approches*, Paris, Economica.
- Toulouse, J.M., (1979), *L'entrepreneurship au Québec*, Montréal, Fides.
- Toulouse, J.M. et G.A. Brenner, (1992), "Activités d'affaires et groupes ethniques à Montréal", *cahier de recherche 92-09-02 de la Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter*, École des HEC de Montréal.
- Toynbee, A. (1994), *La grande aventure de l'humanité*, Paris, Payot.
- Vachet, A.C. (1988), *L'ideologie liberale. L'individu et sa propriété*. Presses de l'Université d'Ottawa.
- Vérin, H. (1982), *Entrepreneurs, entreprises, histoire d'une idée*, Presses universitaires de France.
- Vesper, K.H. (1980), *New Venture Strategies*, Englewood Cliffs. Prentice Hall.
- Vesper, K.H. (édit.) (1985), *Entrepreneurship Education 1985*, Wellesley, Babson College, Center for Entrepreneurial Studies.
- Vesper, K.H. (édit.) (1993), *Entrepreneurship Education 1993*, Los Angeles, The Anderson School, University of California.
- Vesper, K.H. et W.B. Gartner (édit.) (1999), *University Entrepreneurship Programs-1999*, Lloyd Greif Center for Entrepreneurial Studies, University of Southern California.
- Verstraete, T. (1999), *Entrepreneuriat- Connaître l'entrepreneur, comprendre ses actes*, Paris et Montréal, L'Harmattan.
- Verstraete, T. (édit.) (2000), *Histoire d'entreprendre- Les réalités de l'entrepreneuriat*, Caen, Éditions EMS.
- Weber, M. (1930), *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, traduit et publié en anglais par Talcott Parsons, Londres, Allen & Unwin.

- Welsch, H.P. (1992), *International Entrepreneurship and Small Business Bibliography*, Chicago, De Paul University.

- Woo, C.Y., A.C. Cooper et W.C. Dunkelberg (1991), "The development and interpretation of entrepreneurial typologies", *Journal of Business Venturing*, vol. 6,

nº 2, p. 93-114.

- Wortman, M. et W. Birkenholz (1991), "Entrepreneurship research on a global basis: an empirically based model", 36th Annual World Conference, ICSB- International Council for Small Business, Vienne, Proceedings, vol. 1, p. 67-77.