

Emprendimiento en México ante la pandemia COVID-19: retos y perspectivas

Rosa Azalea Canales García*

Oscar Javier Montiel**

Anel Flores Novelo***

Resumen

Uno de los principales retos para el estudio del fenómeno emprendedor, es lograr un enfoque que integre su complejidad y multidimensionalidad. Este trabajo hace una aportación a partir de la discusión de las teorías de desenvolvimiento económico y evolucionismo enfatizando sus efectos en la creatividad, innovación y emprendimiento. Asimismo, se contextualiza sobre los retos que enfrenta México y el mundo por la pandemia y contingencia sanitaria ocasionada por el COVID-19. A través de una mirada multidimensional se plantea un modelo que integra la discusión teórica del emprendimiento bajo el contexto de México ante la pandemia COVID-19 e incluye retos y perspectivas para enfrentarlo.

Palabras clave: Emprendimiento, innovación, creatividad, COVID-19, Evolucionismo económico,

Introducción

Teóricamente, la figura del emprendedor constituye una pieza fundamental en el sistema económico dado que, a partir de su creatividad y naturaleza caracterizada por asumir riesgos, emana la innovación determinante en el desarrollo económico. Empíricamente, México afronta un elevado porcentaje de emprendedores insertos en un entorno adverso dictado por escasas cualificaciones y primordialmente, por la inclusión de los nuevos negocios al marco de la economía informal. Aunado a lo precedente, la pandemia COVID-19 simboliza un

* Doctora en Ciencias Económico-Administrativas. Profesora de tiempo completo de la Facultad de Economía de la UAEMex. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores, Nivel 1. Correo electrónico: azalea_canales@hotmail.com

** Doctor en Ciencias de la Administración. Profesor de la Universidad Autónoma de Ciudad Juárez. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores, Nivel 1. Correo electrónico: oscar.montiel@uacj.mx

*** Doctora en Ciencias de la Administración. Profesora de tiempo completo de la Universidad Autónoma de Yucatán. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores, Nivel 1. Correo electrónico: anel_fn@hotmail.com

factor coyuntural que, por una parte, tiende a profundizar las desigualdades empresariales y, por otro lado, simboliza una oportunidad para la gestación de empresas. El objetivo de este capítulo reside en primer término, en llevar a cabo una aportación al estado del arte respecto a la teoría del emprendimiento y la innovación a partir de la discusión de las vertientes schumpeteriana y el evolucionismo. En segundo lugar, contextualizar acerca de los retos que enfrenta México y el mundo por la pandemia y contingencia sanitaria ocasionada por el COVID-19

Para tal efecto, se construye una propuesta de análisis basada en los preceptos schumpeterianos y evolucionistas. En particular, se retoma la visión de empresario-emprendedor, la innovación, la transformación de rutinas en conocimiento, la memoria organizacional, la creatividad y el contexto institucional, que de manera conjunta determinan el desempeño de las naciones.

Los resultados del planteamiento teórico aluden que se las variables contenidas otorgan una mirada multidimensional al estudio del emprendimiento y la innovación que, además, es factible emplear para el análisis de México ante la pandemia COVID-19 dado que incluye retos y perspectivas para afrontar esta problemática. Al mismo tiempo, el modelo propuesto constituye un acercamiento para entender la dinámica del emprendimiento, sus interacciones, su multidimensionalidad y su complejidad en una forma holística desde el ámbito schumpeteriano y del evolucionismo económico que aporte a la discusión académica y al diseño de políticas públicas.

El capítulo se halla estructurado en cinco secciones. La primera explica la teoría schumpeteriana subrayando sobre el papel del empresario-emprendedor en la innovación. La segunda, describe el evolucionismo económico y el papel desempeñado por la innovación. La tercera, refiere a la metodología empleada para la construcción de la propuesta analítica. La cuarta, describe el marco de desenvolvimiento de la economía mexicana a partir de la pandemia COVID-19; y la quinta sección, detalla la propuesta analítica para indagar el comportamiento de las empresas ante la pandemia basada en las perspectivas schumpeteriana y evolucionista.

1. Innovación schumpeteriana y empresario emprendedor

La innovación ostenta un lugar preponderante en el quehacer empresarial y en la agenda pública dado que a través de diferentes trayectorias tecnológicas y organizacionales se incentiva el desarrollo económico. Tal aseveración asume especial relevancia en la década de los años ochenta del siglo XX cuando gradualmente se desecha la concepción de la economía ortodoxa sustentada en la acumulación de infraestructura y fuerza de trabajo para dar paso a una percepción alternativa basada en el crecimiento dado por el impulso a las ideas, el aprendizaje colectivo y el conocimiento.

Al respecto, la propuesta schumpeteriana configura un enfoque pionero en el estudio de la innovación inspirada por la figura del empresario emprendedor cuya conducta, no se limita a alcanzar un objetivo netamente monetario, por el contrario, se aproxima a un sujeto *homo sapiens* caracterizado por un comportamiento irracional, intuitivo e impulsivo ante situaciones de incertidumbre (Yoguel, Barletta y Pereira, 2013; Schumpeter, 2017a).

Desde este ángulo, el eje central se halla en el pensamiento creativo que por un lado, faculta la modificación de estructuras de mercado, la incorporación de novedosos productos o nuevas formas de organización y por otra parte, origina un fenómeno designado destrucción creativa definido como el punto de ruptura con relación a los patrones productivos imperantes, desplazados por la aparición de innovadoras funciones de producción que originan a la par, un ciclo dinámico e ininterrumpido de negocios, metafóricamente comparado con los *latidos del corazón* del sistema económico (Schumpeter 2012 y 2017a).

La destrucción creativa inicia con una innovación acogida por la sociedad; en consecuencia, las empresas reaccionan generando un esquema de competencia o “selección natural” encauzado a desplazar o “destruir” negocios incapaces de adaptarse a las nuevas formas productivas y organizacionales. Por tanto, resulta improbable la existencia de un estado estacionario en la economía dado que la innovación posibilita la gestación de desequilibrios permanentes (Schumpeter, 2017 y 2020). Esencialmente, la innovación se resume mediante cinco aspectos:

1. La introducción de bienes en el mercado
2. El surgimiento de un nuevo método de producción
3. La apertura de un mercado

4. La generación de una nueva fuente de materias primas.
5. La modificación de la estructura de mercado (Schumpeter, 2012).

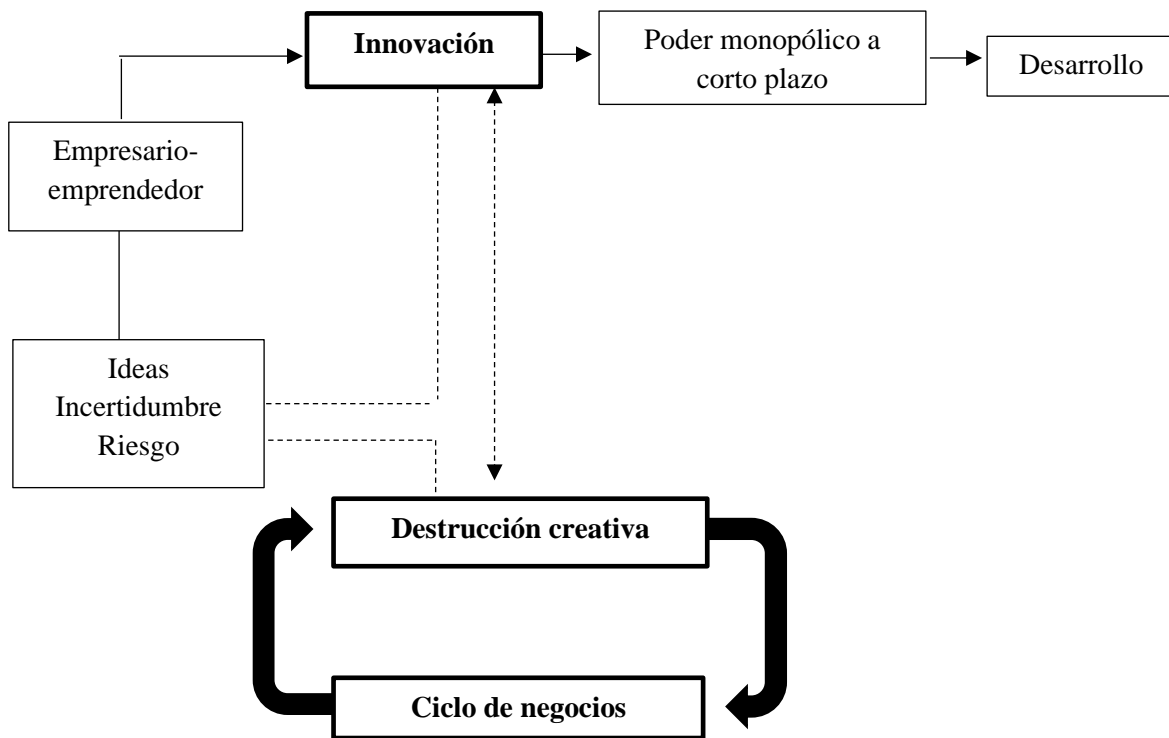
El crecimiento económico schumpeteriano reside en acrecentar la producción utilizando las mismas técnicas y recursos; mientras el desarrollo encarna una derivación del empleo eficiente de los factores existentes y de su movilización hacia nuevos usos (Schumpeter, 2012 y 2017a). En otras palabras, el crecimiento se enfoca en aspectos cuantitativos e implica un progreso carente de innovación, en tanto, el desarrollo se relaciona con una naturaleza cualitativa que conlleva una evolución continua e involucra incertidumbre debido a las combinaciones novedosas (Alonso y Fracchia, 2009; Alonso, 2009).

Ante la falta de innovación, la economía alcanzaría un punto estático o estacionario en el que desaparecerían los beneficios procedentes de los productos, procesos y mercados novedosos. En este sentido, el empresario emprendedor es el único individuo capaz de otorgarle dinamismo a la economía por medio de la innovación, siendo preponderante la conjugación de los ambientes económico e institucional (Alonso, 2009; Vargas y Rodríguez, 2013; Schumpeter, 2017b).

No obstante, la destrucción creativa aunada con la competencia representa un mecanismo de largo plazo que describe rivalidad entre empresas, por tal motivo, es inadmisibles la configuración de monopolios, a menos que los gobiernos los protejan, debido a que las ganancias suscitadas del poder monopólico incentivan la creación de bienes, métodos de producción o exploración de nuevos segmentos de mercado para expulsar a los competidores (Vargas y Rodríguez, 2013; Schumpeter 2017a). Así, la actuación del empresario emprendedor activa la destrucción creativa y al mismo tiempo, ocasiona el ciclo de negocios, la innovación, el poder monopólico a corto plazo y el desarrollo económico (figura 1).

Figura 1

Innovación schumpeteriana y el papel del empresario emprendedor



Fuente: elaboración propia

Las innovaciones tecnológicas y empresariales ostentan una dimensión económica que se manifiesta en los mercados, pero también poseen una dimensión social, en la medida en que transforman las acciones de los clientes y usuarios, los cuales no son pasivos ante las innovaciones.

Asimismo, el alcance de la innovación no se limita al ámbito económico, sino alude dimensiones sociales, puesto que transforman los que haceres y modos de vivir de clientes y usuarios, quienes tienen un papel activo en la aceptación y difusión social de nuevos productos y procesos (Carlsson *et al.*, 2013; Echeverría, 2020).

En suma, la innovación schumpeteriana examinada desde el actuar del empresario emprendedor constituye un enfoque precursor encauzado a indagar el crecimiento y desarrollo. Particularmente, el evolucionismo económico retoma y complementa los preceptos schumpeterianos con la finalidad de señalar la forma en que la economía es

comparable a un organismo viviente dado que establece relaciones con el entorno y se halla supeditada a continuas transmutaciones a lo largo del tiempo.

2. Innovación y evolucionismo económico

La perspectiva denominada evolucionismo económico recibe especial preponderancia en los años ochenta del siglo XX cuando se percibe una disrupción con las ideas económicas ortodoxas predominantes, sustentadas en que el crecimiento se halla fundamentado en la acumulación de factores productivos, siendo la innovación un aspecto secundario encauzado únicamente a proporcionar diversas combinaciones de capital y trabajo.

El punto de convergencia entre el evolucionismo económico y la vertiente schumpeteriana versa en la innovación como centro del estudio, sin embargo, la discrepancia radica en el grado de profundidad relativo a las relaciones entre actores. Al respecto, mientras los schumpeterianos aluden someramente las conexiones entre sujetos, los evolucionistas refieren la relevancia de adicionar una interpretación reticular de los fenómenos a través del análisis de interacciones múltiples entre agentes heterogéneos, quienes continuamente exploran nuevas formas organizativas con la finalidad de crear novedosas tecnologías y conocimientos. Adicionalmente, proponen un enfoque multidisciplinario al concentrar aspectos derivados de la biología y la física, esencialmente, las nociones de evolución y selección natural (Dosi, 2008; Kállay, 2012).

Con el objetivo de advertir el modo en que se gesta la innovación, los evolucionistas equiparan la selección natural biológica con los cambios que ocurren en las empresas e instituciones. En la biología, la evolución se encuentra sujeta a un contexto o trayectoria pasada (*path dependence*) y emerge como consecuencia de mutaciones en las especies que se adaptan mejor a su entorno y que conducen a la creación de una nueva variedad; mientras, en el marco económico, las mutaciones emergen debido a la innovación gestada en las organizaciones durante periodos de tiempo y tienen incidencia en los entornos sociales y económicos (Dosi, 2008).

Para los evolucionistas, una empresa posee competencias, rutinas, aprendizaje, conocimientos y trayectorias tecnológicas únicas y diferenciables de sus homólogas que facultan su sobrevivencia y evolución. Un punto interesante por destacar es que no es posible

comparar y evaluar la superioridad de distintas trayectorias tecnológicas, ya que cada elección tiene una incertidumbre inherente y solo ex post se podría analizar los indicadores de las empresas que las posibilitaron, no obstante, es factible encontrar complementariedades en las trayectorias, que se evidencian entre las distintas formas de conocimiento y experiencias (García y Salguero, 2020).

Las competencias definen capacidades para el aprovechamiento de recursos tangibles e intangibles que una vez combinadas con la cognición humana se convierten en rutinas. Alternativamente, las rutinas nacen del aprendizaje colectivo y acumulativo sometido a un mecanismo de selección encaminado a distinguir entre procesos, normas, códigos de conducta y canales de comunicación deseables e indeseables para la organización. Transcurrido un lapso, las rutinas preponderantes configuran la memoria organizacional representada por esquemas repetidos, previsibles y regulares insertos en un ambiente dinámico y estocástico debido a la búsqueda incesante de oportunidades para sobrevivir en el mercado y a la incertidumbre inherente a la innovación (Nelson y Winter, 1982; Kállay, 2012; Salter y McKelvey, 2016).

Derivado de lo precedente, es factible inferir una conexión intrínseca entre rutinas y conocimientos. Las rutinas son depositarias de saberes tácitos y codificados trasladados parcialmente cuando se replican en otros contextos ya que las ideas, la creatividad y las estrategias constituyen un cúmulo de conocimientos implícitos, difícilmente transferibles al exterior de la organización por lo que igualmente, simbolizan una fuente de activos específicos.

Al mismo tiempo, el factor cognitivo ostenta un carácter acumulativo y evolutivo. La peculiaridad acumulativa estriba en que la generación de nuevos saberes está cimentada en el aprendizaje, el uso de tecnología novedosa, el empleo eficiente de las capacidades organizativas y en los conocimientos previamente existentes; en tanto, posee una particularidad evolutiva cuando aparecen interpretaciones diferentes surgidas de la acumulación, codificación, interpretación y reinterpretación de saberes (Hodgson, 2019).

Paralelamente, la innovación se delimita por la acción de las rutinas, el aprendizaje, las competencias y el conocimiento cuyo propósito sustancial reside en plantear estrategias conducentes a la introducción o perfeccionamiento de productos y procesos. Además,

implica un esquema de selección natural resultado de la pugna entre innovaciones que origina a su vez, el cambio tecnológico (Dosi, 2008; Winter, 2013).

De manera similar, la tecnología producida por la innovación envuelve el dominio de habilidades alcanzadas mediante procesos de aprendizaje y conocimiento, por consiguiente, tiende a poseer cualidades acumulativas y propias de la organización que las posee. La divergencia con respecto a las rutinas reside en que se cataloga de acuerdo con su carácter universal *versus* específico y público *versus* privado (Winter, 2013).

La tecnología asume un atributo universal cuando el conocimiento es científico, difundido y sustentado en principios de extensa aplicación. Es específica, si los saberes se fundamentan en conocimiento innatos o basados en experiencias individuales. Alternativamente, ostenta una representación pública cuando se encuentra explicada en folletos, libros o cualquier manual escrito accesible de manera ilimitada; mientras, es privada en caso de contener un conjunto importante de conocimiento tácito o en su caso, estar protegida por patentes, secreto industrial y derechos de autor (Hodgson, 2019; Dopfer y Nelson, 2018).

Para los evolucionistas, la tecnología y el cambio tecnológico no son procesos automáticos sino dependientes de trayectorias pasadas en términos de aprendizaje y tiempo de adaptación a nuevas formas productivas y organizacionales. Así, emerge la noción de paradigma tecnológico que describe la senda transitada por el avance del conocimiento cuando ocurren quiebres o rupturas (*breakthroughs*) científicas y tecnológicas que requieren ser exploradas (Dopfer y Nelson, 2018).

De acuerdo con García y Salguero (2020) un paradigma es un patrón de solución a problemas de tipo tecnológico a partir de principios científicos de las ciencias naturales y el material tecnológico considerado.

Los paradigmas trazan las líneas generales que guían el proceso de desarrollo tecnológico, aunque su consolidación depende de la transición entre innovación radical e incremental. La innovación radical ocasiona el nacimiento de nuevos paradigmas al suscitar cambios substanciales en el ámbito científico y tecnológico, en tanto, la innovación incremental afianza el nuevo paradigma debido a que lo adapta a las peculiaridades propias de la empresa.

Al mismo tiempo, la vinculación entre paradigma y cambio tecnológico es perceptible a través de la noción “progreso destructor de competencias” (Nelson, 1994; Moreno y Quaglia, 2012) acontecido con la introducción de una nueva tecnología que, en primera instancia, provoca la aparición de nuevas empresas y el surgimiento de capacidades divergentes a las imperantes previamente. En esta situación, las antiguas organizaciones deben adaptarse al contexto novedoso o de lo contrario, asumen el riesgo de desaparecer. Tal dinámica evolutiva estipula el paradigma tecnológico que sobrevendrá en la economía.

Paralelamente, los paradigmas trastocan los límites empresariales dado que ejercen influencia sobre el comportamiento del sistema económico al influir sobre la estructura industrial, los contextos social, cultural e institucional y en general, el desarrollo de las naciones (Dosi, 2008; Lavarello y Petelski, 2019).

El aprendizaje, las rutinas, el conocimiento y los paradigmas se hallan estrechamente vinculados con el contexto institucional debido a que posee la facultad para alentar o desestimular la innovación y el cambio tecnológico (Witt, 2014) Las instituciones puntualizan tecnologías sociales creadas a partir de rutinas, constituidas por hábitos, aprendizaje, y procesos cognitivos individuales y colectivos, sujetos a una evolución constante a lo largo del tiempo.

Esencialmente, las instituciones involucran rutinas, pautas comportamiento e interacción humana que precisan las reglas de la sociedad, proveen formas de gobierno y alientan o desalientan la innovación y el cambio tecnológico. De esta manera, las instituciones, más que imponer restricciones al comportamiento, determinan los procedimientos eficaces para llevar a cabo la vinculación social (Witt, 2014).

De acuerdo con lo expresado, los evolucionistas destacan que la innovación y el cambio tecnológico se encuentran influidos por las instituciones. Por un lado, la herencia cultural, las normas, leyes y reglamentos regulan la interacción entre individuos y organizaciones, mientras, los sujetos, las empresas y los gobiernos mediante sus conexiones poseen un papel activo en la procreación o retraso de la innovación. Bajo este planteamiento, se observa una evolución conjunta entre instituciones, innovación y cambio tecnológico ya que el surgimiento de un nuevo marco tecnológico incompatible con el ambiente requerirá

un periodo de transformaciones radicales en los aspectos institucionales (Dopfer y Nelson, 2018).

Al respecto, es viable discernir entre dos tipos de instituciones. Las primeras, encaminadas a influir sobre las direcciones tecnológicas y el aprendizaje científico y tecnológico, ejemplificadas por universidades y laboratorios públicos de investigación; en tanto, las segundas, encargadas de regular la conexión entre los agentes económicos y los mercados, ilustradas, por el gobierno y los lineamientos impuestos al sector laboral o al ámbito financiero (Dosi, 2008).

En términos macroeconómicos, las instituciones influyen sobre la capacidad innovadora de cada país. El aprovechamiento de un conjunto de oportunidades e incentivos tecnológicos depende, además de las rutinas y el conocimiento, del contexto institucional y de las capacidades empresariales (Witt, 2014).

Igualmente, el crecimiento económico está supeditado a la relación dada por las empresas, la innovación y el cambio tecnológico. Las divergencias tecnológicas visualizadas entre zonas geográficas se atribuyen a débiles interacciones institucionales para transmitir aprendizaje, conocimiento y rutinas encaminadas a la innovación. Estas asimetrías son resultantes de una inadecuada ordenación institucional que repercute negativamente en la capacidad para innovar, imitar y adoptar nuevos productos y patrones de organización (López, 1996).

En suma, los rasgos centrales del evolucionismo económico se identifican a partir de los elementos subsiguientes (Dopfer y Nelson, 2018; Moreno y Quaglia, 2012):

- 1) La innovación y el cambio tecnológico simbolizan los ejes medulares de la dinámica económica
- 2) Los individuos actúan bajo el principio de racionalidad limitada
- 3) Los sistemas económicos se encuentran en evolución continua
- 4) Las trayectorias pasadas (*path dependence*) implican la introducción del tiempo en el análisis.
- 5) Las conexiones entre actores son fundamentales para explicar los acontecimientos económicos y sociales.

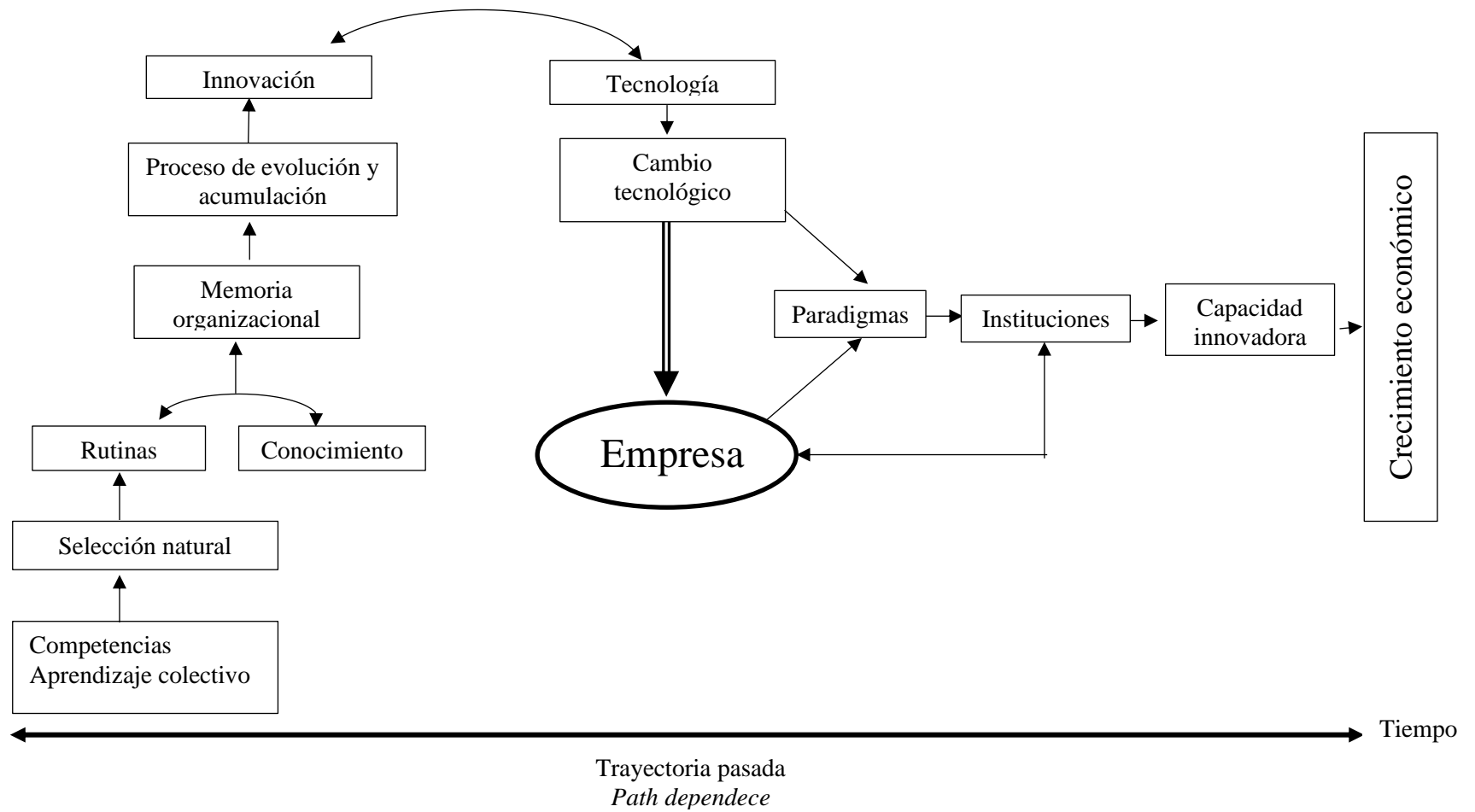
- 6) Los individuos son heterogéneos debido a que poseen diferentes habilidades, conocimientos y marcos institucionales.
- 7) La incertidumbre es inherente a la innovación y el cambio tecnológico.
- 8) La economía está inserta en una dinámica constante derivada de la innovación y el cambio tecnológico, por ello, resulta irreal la existencia de un equilibrio único.
- 9) Las rutinas, el aprendizaje, el conocimiento, la innovación y el cambio tecnológico están fuertemente relacionadas con las instituciones y el crecimiento económico.

La figura 2 resume los aspectos preponderantes del evolucionismo económico. Al respecto, las competencias y el aprendizaje colectivo se encuentran subyugados a un proceso de selección natural dirigido a discernir cuáles son las mejores rutinas para la organización. Estas envuelven conocimiento tácito y codificado difícilmente trasladable al exterior de la empresa. Paralelamente, la memoria organizacional, compuesta de saberes y rutinas, simboliza un activo único e irrepetible propiedad de la firma. El conjunto de competencias, aprendizaje colectivo, rutinas y conocimientos sujetos a un proceso de acumulación dinámico y evolutivo fundamentan a su vez, la innovación, la tecnología y el cambio tecnológico. En el proceso, la inclusión del tiempo visualizado mediante trayectorias pasadas (*path dependence*) encierra la definición de paradigma, conducente a describir las sendas del desarrollo tecnológico y, además, posee influencia sobre la estructura industrial y los contextos, social, económico y cultural. Análogamente, el conocimiento, las rutinas, la innovación y los paradigmas supeditados al marco empresarial exhiben un efecto de reciprocidad con el entorno institucional ya que, por un lado, las instituciones son rutinas sociales construidas desde la cognición humana y, por otra parte, precisan la capacidad para fomentar o inhibir la innovación en las organizaciones y los países, incidiendo sobre el crecimiento económico.

En síntesis, el evolucionismo económico subraya la transcendencia del dinamismo en la economía involucrando esquemas de selección natural en el aprendizaje, el conocimiento, las rutinas y los paradigmas, insertos en trayectorias pasadas y dirigidos a crear innovaciones y cambio tecnológico. El entramado de conexiones entre el cambio tecnológico, la innovación y las instituciones prescriben el rumbo del crecimiento económico de las naciones.

Figura 2

Evolucionismo económico: principales elementos



Fuente: elaboración propia

3. Metodología

En el presente trabajo es una revisión de literatura especializada, aplicando la lectura crítica y análisis reflexivo. Se construyó a partir de la revisión, selección y análisis de publicaciones obtenidas de las bases de datos académicas e indexadas como scopus, emerald, JSTOR y wilson.

El objetivo reside en el diseño de un modelo que pueda aplicarse como propuesta metodológica teórica para estudiar el emprendimiento en México a partir de las vertientes schumpeteriana y el evolucionismo económico en el contexto de la pandemia ocasionada por el COVID-19. Para ello, se identificaron los elementos esenciales que integran las diferentes dimensiones del fenómeno emprendedor en México y se construyó un esquema que puede tomarse como referente para el estudio de la dinámica del emprendimiento, sus interacciones, su multidimensionalidad y su complejidad en una forma holística. En particular, es factible utilizar la propuesta analítica a la comprensión de los retos y las perspectivas del emprendimiento en México desde el marco de la pandemia COVID-19.

4. Retos y perspectivas emprendimiento en México a partir de la pandemia COVID-19

En el momento de este capítulo, la COVID-19 ha superado los 52,437,443 millones de casos en todo el mundo y ha derivado en la muerte de 1'288,529 personas (Universidad John Hopkins, 2020), ocupando México el lugar 11 en contagios y el cuarto en fallecimientos.

A nivel mundial la economía ha tenido una fuerte desaceleración. El pronóstico para la Unión Europea proyecta una contracción de 7.8% en 2020, antes de crecer de nuevo a 4.2% en 2021 y 3% en 2022 (Comisión Europea, 2020). Tan grande ha sido su efecto en la economía mundial, que, por ejemplo, en Estados Unidos, el número de propietarios de negocios ha disminuido un 22%, equivalente a 3.3 millones de empresarios, durante los meses de febrero a abril de 2020 (Fairlie, 2020). En Latinoamérica, y sobre la base de diagnósticos de las cámaras empresariales, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2020) estima que cerrarían más de 2.7 millones de empresas formales en la región, con una pérdida de 8,5 millones de puestos de trabajo (Fairlie, 2020).

En México, la caída del PIB en 2020 podría fluctuar entre -8.5% y -10.5%, lo que implica que no sería sino hasta 2022 cuando se regresaría a los niveles de producción que se tenía antes de la pandemia (Esquivel, 2020). Este mismo autor señala que la pérdida de empleos formales durante marzo-junio 2020 se concentró en los trabajadores de bajos niveles de ingreso. Contundentemente, el 83.7% (933 mil) de todos los empleos perdidos corresponden a trabajadores que percibían entre 1 y 2 salarios mínimos (equivalente a 5.86 y 11.73 dólares diarios aproximada y respectivamente).

Es un hecho ineludible que el COVID-19 emergió como un cisne negro en los pronósticos de prácticamente todas las empresas de todos los sectores. Se puede sostener que nadie previó que el 2020 fuera un año con innumerables cancelaciones de viajes, compras de pánico, cierre de fabricas, aislamiento social, saturación de servicios de salud, incremento en las compras y servicios en línea, teletrabajo, un incremento desbordado del desempleo; en términos generales nadie esperaba la posibilidad de una pandemia de la magnitud y complejidad como la que se vive en dicho año.

Lo que parece ser que si se puede preveer es que después una catástrofe de esta magnitud surge una nueva realidad. Lo que abre la oportunidad para transformar, modificar y mejorar las rutinas y procesos. Las empresas tienen un rol fundamental en la transformación social y la construcción de esta nueva normalidad y los emprendedores ya se están reinventando.

Aunque, si bien es cierto que hay empresas que han tenido éxito para adaptar sus operaciones y modelo de negocio; en lo general la mayoría está enfrentando dificultades para lograr sobrevivir en las nuevas condiciones del mercado. A lo anterior, se suma los problemas de salud pública, que enfrentan empresarios, sus trabajadores, familia y redes (posibles proveedores y círculo cercano) son afectados.

Ante ello, la investigación de la innovación en economías emergentes, como la de México y el espíritu empresarial que las impulsa ha cobrado gran importancia pues es un medio de generar competitividad y desarrollo sostenible para sus empresas (Si, Zahra, Wu, Jeng, 2020) y de esta manera enfrentar esta situación.

Aunado a lo antepuesto, la evolución es una perspectiva que podría proporcionar un marco poderoso (Montiel & Soto, 2020) para incorporar los tres pilares (emprendimiento, emprendedor y empresa) en una forma distinta de verlos, entrelazados bajo el contexto actual. Respondiendo a ello, a continuación, se presenta un modelo tendiente exteriorizar una metodología que permita investigar emprendimiento en México a partir de las vertientes schumpeteriana y el evolucionismo económico a través de un enfoque sistémico que atrape la actual y nueva normalidad. del Covid-19.

5. Modelo conceptual: propuesta de análisis

La multidimensionalidad del fenómeno emprendedor arroja distintas aristas que lo matizan e inciden fuertemente en su desarrollo. Está permeado por el contexto psico-socio-cultural del país, región y territorio donde se encuentra.

Por otra parte, la crisis provocada por la presencia del virus Cov-Sars-2 plantea conflictos extremos. Ante ello, la perspectiva de la Teoría de la Crisis propone un marco de reflexión para coadyuvar en un mejor manejo de la situación, que permita a las economías renovarse.

De hecho, la contingencia derivada de COVID 19 impone a los empresarios el reto de sobrevivir replanteando sus estrategias (Fabeil, Pazim & Langgat, 2020) y adoptando una postura para aprovechar sus ventajas competitivas y adaptar sus productos y servicios. La figura 3 resume la propuesta conceptual que integra estas ideas.

A) Contexto

Welter & Gartner (2017) señalan la importancia de contextualizar las diferentes visiones sobre emprendimiento, esencialmente creatividad e innovación, contribuyendo a una mejor comprensión de este constructo, reflexionando críticamente sobre la posición actual y cómo se configura este vínculo con el contexto. La forma en que la teoría y el entorno se confrontan y retroalimentan, dan lugar a los retos a los que enfrentan los investigadores o tomadores de decisiones para resolver problemas en distintas facetas y para ello, se propone este modelo que aporta un marco de referencia para entender esta nueva realidad.

En este sentido, Wadhvani & Lubinski (2017) menciona la relevancia de enfrentar el emprendimiento hacia y desde distintos contextos históricos, estos autores, utilizan la historia para desarrollar teoría y comprender los diferentes procesos del primero y proponiendo diferentes métodos para contextualizar la investigación en esta área.

Shalley, Hitt y Zhou (2015) por su parte, mencionan el creciente interés por integrar el emprendimiento a otras áreas de investigación. De acuerdo con su punto el espíritu empresarial y la gestión, en general, se ven cada vez más bajo un caleidoscopio, con múltiples aristas.

Asimismo, las políticas públicas cuyo fin sea el desarrollo económico en cualquiera de sus niveles (micro, macro, mezzo y meta), deben incorporarse en las diversas líneas de análisis para dar relevancia al contexto y contribuir a una mejor comprensión de los actores, situaciones y formas de investigar. Por ello, es necesario contextualizar teorías y resignificar contextos para orientar hacia el apoyo al emprendimiento. Siendo pertinente cuestionar también la influencia del contexto histórico, independientemente de la temporalidad. En suma, se trata de analizar la forma en que se vinculan los procesos y contextos que han rodeado las diferentes etapas del emprendimiento, aplicadas al caso concreto de México.

B) Multidimensionalidad del emprendimiento

A medida que el emprendimiento se visualiza como una construcción multidimensional (Montiel & Rodríguez, 2017) es pertinente incorporar la perspectiva evolucionista. Breslin (2008) menciona que representa un enfoque más inclusivo en contraposición a las perspectivas basadas en la cognición y el aprendizaje, porque permite realizar análisis multinivel del proceso de creación de empresas, abarcando tanto a la ecología de la población (nivel de población) y la perspectiva de elección estratégica (nivel organizativo), así como a las interacciones resultantes entre ambas jerarquías, las cuales enfrentan un complejo entorno dada la coyuntura de la pandemia COVID-19 y seguramente en durante los primeros años de la llamada nueva normalidad, debido al cierre de empresas y reconfiguración de modelos de negocio y sus líneas correspondientes de acción (nivel macro).

Por definición, una visión multidimensional actúa con un efecto sinérgico (como el caos y teorías complejas), de los tres enfoques (y otros), ofreciendo una valiosa óptica holística de proceso evolutivo (Montiel & Soto, 2020). Incluso al enfrentar el fracaso

(Amankwah-Amoah, Boso & Antwi-Agyei, 2018), un emprendedor debe evolucionar para alcanzar el éxito en el futuro, por ejemplo, aprender a ser resiliente.

De la misma forma, esta complejidad se refleja también bajo la mirada del enfoque evolutivo en la empresa familiar que pasa por períodos y desafíos críticos, como la sucesión. En relación con ello, Breslin (2008) explora los factores que inciden en el reemplazo del fundador, aplicando el emprendimiento y las teorías del ciclo de vida de la empresa. Deja claro que las nuevas empresas pueden superar las capacidades gerenciales de sus equipos fundadores y trascender a los mismos a través de administradores profesionales. Además, existe un creciente interés en aplicar la psicología evolutiva en los negocios familiares. En este sentido, Nicholson (2008) propone una contribución única a ese campo, a partir de un análisis de la dinámica del parentesco, la identidad de la propiedad y la transmisión intergeneracional que alude una herencia fundamental para entender las raíces de cooperación y conflicto en la empresa familiar. En este tipo de organizaciones, la sucesión es un obstáculo clave para su viabilidad. Por su parte y a partir de la economía evolutiva, Kansikas y Kuhmonen (2008) analizan la continuidad de la empresa familiar desde la generación fundadora hasta la segunda generación. La sucesión de la empresa familiar y el pensamiento evolutivo en el cambio organizativo y económico se evalúan y combinan para proporcionar un marco de referencia a fin de comprender la naturaleza de la sucesión de negocios familiares y se ilustra el funcionamiento de las fuerzas evolutivas clave determinadas por la variación, selección, retención y la lucha; en la sucesión de las empresas familiares.

C) Conflictos extremos

La concepción del conflicto como elemento para propiciar cambios e innovaciones ha estado presente en la discusión teórica desde hace más de un siglo. De hecho, en 1848, Karl Marx señalaba que una sociedad se organiza a partir de su estructura económica, siendo el conflicto un medio principal para las transmutaciones sociales (Marx & Engels, 2010).

Desde un punto de vista contemporáneo, el conflicto para Mills, citado por Knapp (1994), plantea que las estructuras sociales se crean a través de conflictos entre personas con intereses y recursos diferentes. Los individuos y los recursos, a su vez, están influenciados por estas estructuras y por la distribución desigual del poder y los recursos en la sociedad.

Al respecto Sears (2008) plantea que las sociedades son definidas a través de las desigualdades producidas por conflictos, más que por el orden y el consenso. El conflicto basado en desigualdad, se supera con una transformación profunda de las relaciones existentes en la sociedad y genera nuevas conexiones. Bajo esta perspectiva, los desfavorecidos son factores de cambio, ya que sus intereses estructurales que van en contra del estatus quo, que, una vez asumidos, conducirán al cambio social. Por tanto, un conflicto extremo da como resultado una polarización dentro de un grupo social, con profundas diferencias de conocimiento y opinión dentro de este sobre cómo resolverlo (Moscovici & Doise, 1994) y que, de no hacerlo, pondrá a la economía en grave riesgo.

Si bien, desde el panorama evolucionista el progreso tecnológico puede darse a partir de cambios pequeños y progresivos que van transformando en las estructuras existentes y alteran gradualmente sus rasgos (Sanabria, 2016). Las grandes crisis propician que las presiones para los cambios se exacerben y se acentúen las desigualdades, siendo que sólo las empresas con recursos para solventar el período inestabilidad y las que pueden adaptar o ajustar su operación logran superarlas.

La crisis del Covid-19 (síntomas), es una coyuntura, circunstancia específica, que ha acentuado los conflictos (causas) estructurales, institucionales y hasta culturales que tiempo atrás existían para el desarrollo de un ecosistema emprendedor en México. Ello ha abierto la discusión sobre cómo interactúan sus componentes (ver figura 3) y cuál es la mejor forma de enfrentarlos para coadyuvar a solventar la grave situación economía del país. La capacidad de entender la relación entre crisis y conflictos extremos bajo una perspectiva como la de Moscovici & Doise (1994) que permita alcanzar consensos en medio de esta crisis sanitaria y económica, institucional y organizacional es superlativo.

La pandemia declarada en marzo de 2020 es un conflicto extremo que ha tenido un efecto profundo en prácticamente todas las facetas de la actividad humana y ha ocasionado polarización en diversos ámbitos de la sociedad. En países con profundas desigualdades sociales y económicas, como México; el consenso entre los diversos actores debe verse como una potencial ventaja competitiva, aun cuando la pandemia disminuya en intensidad, ya que sus efectos seguramente serán a largo plazo.

El modelo que se propone reconoce principalmente, la evolución y trayectorias que deben tener empresa y emprendedor-empresario. Así, destaca la necesidad de generar

mecanismos para favorecer la transición de nuevas empresas hacia empresas consolidadas y establecidas, dada la baja esperanza de vida de las empresas mexicanas con respecto a otros países (Segura, Oliva y Sifuentes, 2020).

Considerando lo anterior, la propuesta plantea las competencias, cogniciones de los empresarios, la trayectoria de la empresa familiar y el aprendizaje colectivo como mecanismos para enfrentar la selección natural. Siendo que las empresas que logren transformarlas en rutinas y conocimientos que conlleven a la memoria organizacional, lograrán un proceso de evolución y acumulación que, a través de su aplicación consistente, mejorará la creatividad y la innovación, insumos del cambio tecnológico (ver figura 3).

De acuerdo con el planteamiento, este proceso de transmutación entre creatividad e innovación impulsa los ciclos de negocio en una dinámica de destrucción creativa. Asimismo, contempla el impacto interorganizacional e institucional de las innovaciones empresariales. En la parte derecha y partiendo de abajo hacia arriba de la figura 3, se puede observar que los cambios tecnológicos influyen en la transformación de los paradigmas, lo cual tiene impacto en las instituciones y la capacidad innovadora.

De igual forma, sugiere la inercia ejercida por el status quo. Por ello, se representa a las compañías, mipymes y empresas familiares existentes (tamaño número, estructura o bien ecología de la población) con sus opciones estratégicas y que también ejercen influencia en el paradigma dominante. Finalmente, el modelo integra todas estas interacciones y propone que son un esquema fundamental de contribución al desarrollo económico.

Ya no es posible seguir actuando de forma improvisada, intempestiva y sin prever las consecuencias y menos bajo el contexto actual. Los primeros años en los que la organización lucha por sobrevivir son críticos, no sólo para su supervivencia, sino para el desarrollo de su dinámica empresarial: rutinas y conocimientos, lo que da lugar a preguntarse ¿qué hay de la evolución (¿involución?) presentada por estos y el propio empresario a medida que pasan los años? ¿Qué sucede cuando el emprendedor y la organización (incluso el modelo económico de un país) entran a una zona de confort? (Montiel y Soto, 2020).

La propuesta planteada sigue el criterio de Whetten (1989) sobre lo que constituye una contribución teórica. Incluye factores considerados desde la perspectiva evolutiva, siguiendo los criterios de amplitud (es decir, ¿están incluidos todos los factores relevantes?) para juzgar en qué medida se han incluido los aspectos apropiados. Además, indica cómo se

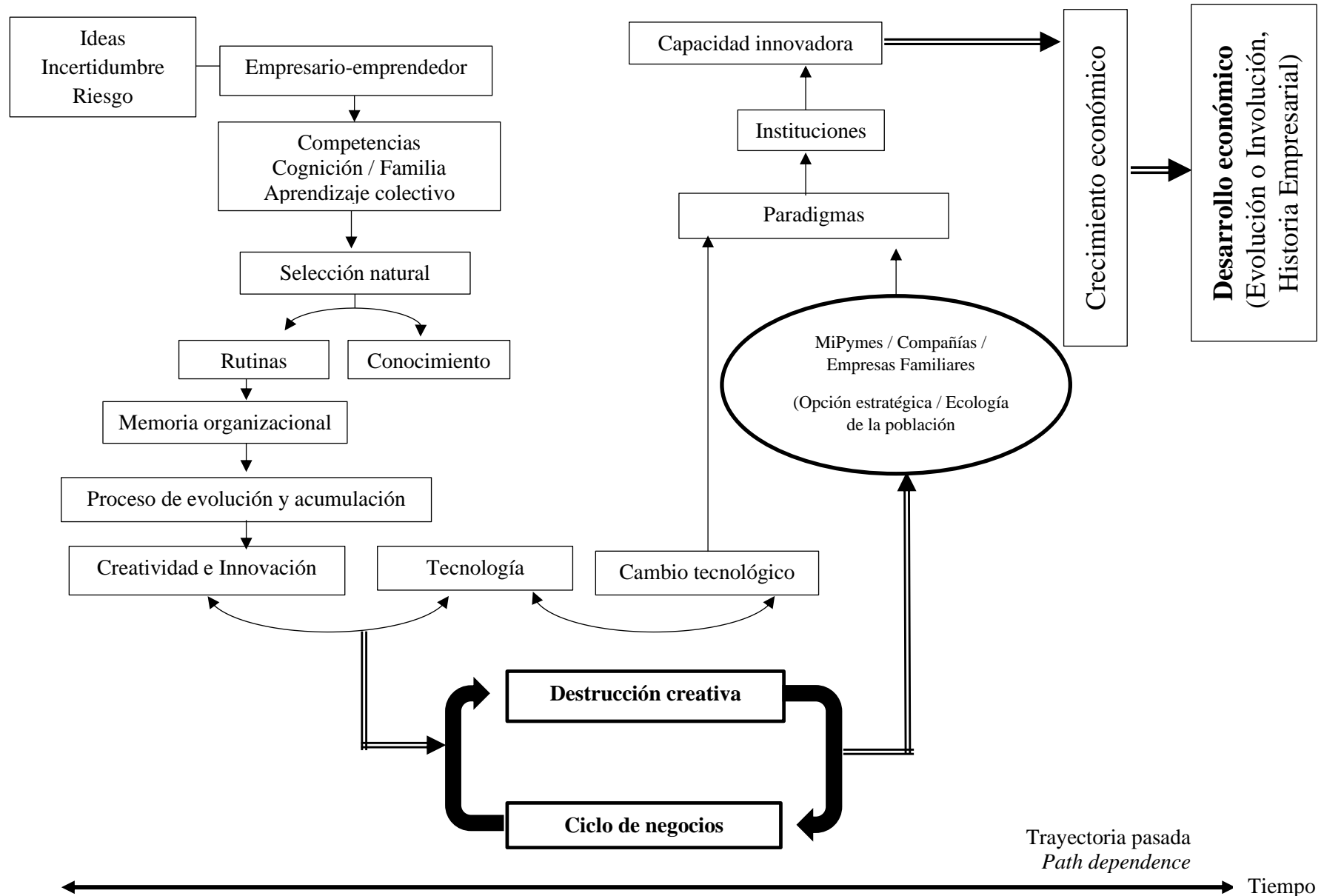
relacionan operativamente, utilizando “líneas” para conectar las “casillas”, mostrando patrones y causalidad (en el modelo se presenta una relación constante e iterativa entre sus elementos). También muestra la dinámica psicológica, económica o social subyacente (contexto multidimensional), y los factores (contexto) en los entornos sociales y económicos que alteran y ejercen presión a la evolución/involución en el modelo y que justifican la selección de factores y las relaciones causales propuestas y su lógica.

Este modelo inicial tiene como propósito integrar las discusiones y hallazgos en una visión más cohesionada, por lo que podría ser un punto de partida para observar cómo las perspectivas schumpeteriana y evolutiva afectan los elementos básicos de un sistema económico visto desde el emprendimiento. Siguiendo a Whetten, el propósito de una contribución teórica debe ser alterar la práctica de investigación, en este sentido, el marco propuesto incorpora una visión más sistémica del fenómeno económico-emprendedor, incorporando el énfasis multidimensional, contexto, y el emprendimiento como un proceso (y como una construcción teórica), también añadiendo la participación familiar como un factor clave que influye en la evolución del empresario que afecta a todo el sistema. Existe vasta literatura acerca de las empresas familiares y cómo difieren de las no familiares, y cómo se gestionan de manera diferente debido a los contextos, afectando así su funcionamiento y adaptación (evolución), o incluso la involución (cuando una empresa se niega a crecer, prefiriendo no correr riesgos, y se sostiene en la idea de mantener una pequeña empresa y producción sin sacrificar el tiempo personal). Bajo este modelo se propone una visión sistémica, un enfoque multidimensional más integrado para analizar empíricamente la perspectiva evolutiva en los elementos que la constituyen, abriendo debates sobre el papel de la evolución en cada elemento.

Figura 3

Propuesta metodológica teórica para estudiar el emprendimiento en México a partir de las vertientes schumpeteriana y el evolucionismo económico

Contexto / Multidimensionalidad del proceso emprendedor / Conflicto extremo (Covid-19)



Conclusiones

El capítulo discute las aportaciones teóricas del emprendimiento bajo la perspectiva schumpeteriana y los relaciona con la innovación y el evolucionismo económico. Asimismo, la discusión se contextualiza sobre los retos que enfrenta México y el mundo por la pandemia y contingencia sanitaria ocasionada por el COVID-19.

La innovación desde la perspectiva schumpeteriana emerge como una irrupción en los ciclos económicos para renovarlos y reiniciarlos en un constante bucle de destrucción creativa que permite la transformación de las empresas y la renovación de estructuras económicas. Esta panorámica si bien ha sido ampliamente discutida en el ámbito del fenómeno emprendedor, en este trabajo se integra con la teoría evolucionista que plantea una analogía entre los sistemas naturales y económicos en cuanto a que ambos se enfrentan a una selección natural y siendo que sólo las organizaciones más fuertes y que se adaptan a su entorno logran sobrevivir.

La pandemia de COVID-19 y la consecuente crisis económica que ocasionó puede considerarse como un conflicto extremo que implica abruptas amenazas para las empresas. El esquema propuesto en esta investigación traza un bosquejo lógico y representa las relaciones e interacciones entre las diversas fuerzas que impulsan e inhiben el fenómeno emprendedor. Esta aportación va acorde con McCarthy (2003) quien propone que experimentar una crisis propicia que los emprendedores actúen de manera más racional e incorporen la planeación en la tomar decisiones.

Se concluye que la pandemia ha provocado una crisis, que desde la perspectiva evolucionista puede plantearse como un conflicto extremo que propicia la polarización de los agentes económicos sobre cómo enfrentarla, pero que de lograr consensos podría dar lugar a la creación de ventajas competitivas.

A través de una mirada multidimensional se plantea un modelo que integra la discusión teórica del emprendimiento bajo el contexto de México ante la pandemia COVID-19 e incluye retos y perspectivas para enfrentarlo.

El modelo se plantea como un medio para entender la dinámica del emprendimiento, sus interacciones, su multidimensionalidad y su complejidad en una forma holística que pueda aportar a la discusión académica y al diseño de políticas públicas para incentivarlo y consolidarlo en el contexto mexicano.

Agenda de investigación por abordar

El propósito de este modelo es proporcionar un marco a las discusiones del fenómeno emprendedor en el contexto mexicano y abre la oportunidad al desarrollo de investigaciones alineadas al mismo con lo cual podría iniciarse la evaluación del impacto de la pandemia del COVID-19 en México.

Asimismo, se ofrece una contribución teórica a la investigación sobre el fenómeno emprendedor en el contexto mexicano, que abre la oportunidad a contribuciones empíricas que enriquezcan el modelo planteado en este trabajo.

Referencias

- Amankwah-Amoah, J.; Boso, N., y Antwi-Agyei I. (2018). The Effects of Business Failure Experience on Successive Entrepreneurial Engagements: An Evolutionary Phase Model. *Group & Organization Management*, 43(4), 648-682. <https://doi.org/10.1177/1059601116643447>
- Alonso, J.A. (2009). En defensa de la teoría del desarrollo. *Cuadernos Económicos de ICE*, 78, pp. 9-28.
- Alonso, C. y Fracchia E. (2009). *El emprendedor schumpeteriano. Aportes a la Teoría Económica Moderna*. Anales, Asociación Argentina de Economía Política, Argentina.
- Breslin, D. (2008). "A review of the evolutionary approach to the study of entrepreneurship", *Inter-national Journal of Management Reviews*, Vol.10, Núm. 4, pp. 399-423.
- Carlsson, B.; Braunerhjelm, P. McKelvey, M., Olofsson, C., Persson, L., y Ylinenpa, H. (2013). "The evolving domain of entrepreneurship research", *Small Business Economics*, Vol. 41, pp. 913-930.
- CEPAL (2020). Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Informe especial Covid-19, No. 4. Sectores y empresas frente al COVID-19: emergencia y reactivación. extraído de: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45734/4/S2000438_es.pdf
- Comisión Europea (2020). "Pronostico económico Otoño 2020". Comisión Europea

- <https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_20_2021> (25 de octubre de 2020).
- Dopfer, K. y Nelson R. (2018). “The Evolution of Evolutionary Economics”, en R. Nelson (ed.), *Modern Evolutionary Economics: An Overview*. Cambridge University Press, Cambridge, pp. 208-230.
- Dosi, G. (2008): “La interpretación evolucionista de las dinámicas socioeconómicas”, en R. Viale (comp.), *Las nuevas economías. De la economía evolucionista a la economía cognitiva: Más allá de las fallas de la teoría neoclásica*, Flacso, México, pp. 29-44
- Echeverría, J. (2020). “Filosofía de la innovación y valores sociales en las empresas”, *ArtefaCToS. Revista de Estudios Sobre La Ciencia y La Tecnología*, Vol. 9, Núm. 1, 77.
- Esquivel, G. (2020). “Los impactos económicos de la pandemia en México”. *Banco de Mexico*.<<https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/articulos-y-otras-publicaciones/%7BD442A596-6F43-D1B5-6686-64A2CF2F371B%7D.pdf>> (26 de octubre de 2020).
- Fabeil, N. F., Pazim, K. H., y Langgat, J. (2020). “The Impact of Covid-19 Pandemic Crisis on Micro-Enterprises: Entrepreneurs’ Perspective on Business Continuity and Recovery Strategy”, *Journal of Economics and Business*, Vol. 3, Núm. 2.
- Fairlie, R. (2020). “The Impact Of Covid-19 On Small Business Owners: Evidence Of Early-Stage Losses From The April 2020 Current Population Survey”, *Nber Working Paper Series Working Paper 27309*, <<http://www.nber.org/papers/w27309>> (25 de octubre de 2020).
- García, M., y Salguero, S. (2019). “Un análisis crítico del cambio tecnológico desde la perspectiva de Giovanni Dosi : trayectorias y paradigmas tecnológicos”, *Revista CTS*, Vol. 15, Núm. 43, pp. 91–108.
- Hodgson, G. (2019). *Evolutionary Economics*. Cambridge University Press. Reino Unido.
- Kansikas, J., y Kuhmonen. T. (2008). “Family Business Succession: Evolutionary Economics Approach”, *Journal of Enterprising Culture*. Vol. 16, Núm. 3, pp. 279-298.
- Knapp, P. (1994). *One World – Many Worlds: Contemporary Sociological Theory*. HarperCollins College Publishers, Estados Unidos.

- Kállay, B. (2012). "Evolutionary and competence-based theories of the firm", *Journal of International Studies*, Vol 5. Núm. 1, pp. 38-45
- Marx, K., y Engels, F. (2010). *El manifiesto comunista*. Akal, Madrid.
- McCraw, T. K. (2007). *Prophet of Innovation: Joseph Schumpeter and Creative Destruction. Technology and Culture*. Harvard University Press Cambridge, Estados Unidos.
- Montiel, O., y Rodríguez, C. (2017). *Emprendimiento Hoy. Multidimensionalidad, Cambio E Innovación*. Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, México.
- Montiel-Méndez O.J., y Soto-Maciel, A. (2020). "Un marco exploratorio para el emprendimiento desde una perspectiva evolutiva", *Retos Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, Vol. 10, Núm. 20, pp. 361-373. <https://doi.org/10.17163/ret.n20.2020.10>
- Moreno, H.A. y Quaglia, D.N (2012). "El sistema de innovación: una perspectiva para el desarrollo económico y el cambio tecnológico", *Actualidad Económica*, Vol. 22, Núm. 76, pp.20-44.
- Moscovici, S. y Doise, W. (1994). *Conflict and Consensus: A General Theory of Collective Decisions*, Sage Publications, Londres.
- Nelson, R. y Winter, S. (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Harvard University Press, Estados Unidos.
- Nelson R. (1994). "The Role of Firm differences in An evolutionary Theory Of technical Advance", en L. Magnusson (ed.), *Evolutionary and Neo-Schumpeterian Approaches to Economics. Recent Economic Thought*. Springer, Reino Unido, pp. 231-242.
- Nicholson, N. (2008). "Evolutionary Psychology and Family Business: A New Synthesis for Theory, Research, and Practice", *Family Business Review*, Vol. 21, Núm. 1, pp. 103-118.
- Lavarello, P. y Gutman, G. (2019). "Paradigmas y trayectorias tecnológicas, estrategias corporativas y posibilidades de entrada para países en desarrollo: reflexiones a partir del caso de las biotecnologías", en F. Barletta, V. Robert. y G. Yoguel (comp.) *Tópicos de la teoría evolucionista neoschumpeteriana de la innovación y el cambio tecnológico*. Universidad Nacional General Sarmiento, Argentina, pp. 117-148.
- Sanabia, S. (2016). "Aportes del estructuralismo y la economía evolucionista para una

- explicación de las desigualdades regionales”, *Estudios Sociales Contemporáneos*, Vol.15, pp. 60–81 < <https://core.ac.uk/reader/95052034>> (20 de octubre de 2020).
- Salter, A.J. y McKelvey, M. (2016). “Evolutionary analysis of innovation and entrepreneurship: Sidney G. Winter-recipient of the 2015”, *Global Award for Entrepreneurship Research. Small Business Economics*, Vol. 47, pp. 1-14.
- Sears, Alan. (2008). *A Good Book, In Theory: A Guide to Theoretical Thinking*. Higher Education University of Toronto Press, North York.
- Segura, F. J., Oliva, D. B., y Sifuentes A. de J. (2020). “Incidencia delictiva y su relación con la esperanza de vida de micro y pequeñas empresas mexicanas”, *RA XIMHAI*, Vol. 16, Núm. 2, pp. 39–65.
- Shalley, C., Hitt, M. y Zhou, J. (2015). *Oxford Handbook of Creativity, Innovation, and Entrepreneurship*, Oxford University Press, Oxford.
- Schumpeter, J.A. (2012). *Capitalism, Socialism, and Democracy*. Start Publishing LLC, United States of America.
- Schumpeter, J. A. (2017a). *The Theory of Economic Development*. Routledge, Nueva York.
- Schumpeter, J.A. (2017b). *Essays: On Entrepreneurs, Innovations, Business Cycles and the Evolution of Capitalism*. Routledge, New York.
- Schumpeter, J. A. (2020). *Can Capitalism Survive?*. Barakaldo Books, España.
- Universidad John Hopkins (2020). COVID-19 Dashboard by the Center for Systems Science and Engineering (CSSE). <https://www.arcgis.com/apps/opsdashboard/index.html#/bda7594740fd40299423467b48e9ecf6> (12 de noviembre de 2020).
- Vargas, G. y Rodríguez C. (2013). “Un análisis microeconómico de los efectos de la innovación en el desarrollo y el bienestar social”, *Economía Informa*, Vol. 383, pp. 64
- Welter, F. y Gartner W. (2017). *A Research Agenda for Entrepreneurship and Context*. Edward Elgar Pub, Reino Unido.
- Wadhvani D. R. y Lubinski C. (2017). “Reinventing Entrepreneurial History”, *Business History Review*. Vol. 91, Núm. 4, pp. 767–799.
- Whetten, D.A. (1989). “What Constitutes A Theoretical Contribution?”, *Academy of Management Review*, Vol. 14, Núm. 4, pp. 490-495.

- Winter, S.G. (2013). “Habit, deliberation, and action: Strengthening the microfoundations of routines and capabilities”, *The Academy of Management Perspectives*. Vol. 27, Núm. 2, pp. 120–137.
- Witt, U. (2014). “The future of evolutionary economics: why the modalities of explanation matter”, *Jornal of Institutional Economics*. Vol. 10, Núm. 4, pp. 645-664.
- Yoguel, G., Barletta, F., y Pereira, M. (2013). “De Schumpeter a los postschumpeterianos: viejas y nuevas dimensiones analíticas” *Revista Problemas Del Desarrollo*, Vol. 174, Núm. 44, pp. 35–59.