

Universidad Autónoma de Ciudad Juárez

Instituto de Ciencias Sociales y Administración

Departamento de Ciencias Administrativas

Doctorado en Ciencias Administrativas

“Negocios emprendedores: Una revisión sistémica como opción económica”

Presentan

Mtro. Juan Manuel Dorado Tovar

Universidad Autónoma de Ciudad Juárez

juan.dorado@uacj.mx

Dr. Francisco Bribiescas Silva

Universidad Autónoma de Ciudad Juárez

fbribies@uacj.mx

Ciudad Juárez, Chihuahua, agosto de 2019

Resumen

Negocios emprendedores: Una revisión sistémica de importancia como opción económica.

La investigación que se relaciona con los negocios emprendedores se ha enfocado desde tiempos ulteriores en pequeños negocios. Sin embargo, existe evidencia de conocimiento que la importancia de estudiar a este tipo de riqueza radica en la calidad de las nuevas economías, como opción mercantil para negocios que quieren lograr una independencia financiera. A través del análisis de 61 artículos y documentos publicados entre 1959 y enero de 2015 que se realizaron en *Researchgate*, *BiVir*, *Taylor and Francis Online*, *JSTOR*, *Scielo* entre otros, este artículo contribuye a la identificación teórica de constructos conceptuales metodológicos, y resultados empíricos que permiten recuperar los factores que inciden en los nuevos negocios, proporcionando una visión integral del fenómeno. Las empresas de nueva creación como opción financiera, como parte de la búsqueda de medios de crecimiento económico de la actividad emprendedora, el riesgo e incertidumbre que esto conlleva para los nuevos empresarios y la difusión que las nuevas empresas deben tener en función de la creación de redes empresariales.

Palabras clave: Negocios, Emprendimiento, Opción económica, Sistémica.

Abstract

Entrepreneurial businesses: A systemic review of importance as an economic option.

The research that relates to entrepreneurial businesses has focused on small business since later times. However, there is evidence of knowledge that the importance of studying this type of wealth lies in the quality of new economies, as a commercial option for businesses that want to achieve financial independence. Through the analysis of 61 articles and documents published between 1959 and January 2015 that were conducted in *Researchgate*, *BiVir*, *Taylor and Francis Online*, *JSTOR*, *Scielo* among others, this article contributes to the theoretical identification of methodological conceptual constructs, and empirical results that allow to recover the factors that affect the new businesses, providing an integral vision of the phenomenon. The newly created companies as a financial option, as part of the search for means of economic growth of the entrepreneurial activity, the risk and uncertainty that this entails for new entrepreneurs and the dissemination that new companies must have depending on the creation of business networks

Keywords: Business, Entrepreneurship, Economic option, Systemic.

Introducción

La actividad de emprendimiento permite a la economía regirse de cierta manera con sus propias reglas, ya que los estándares de producción, técnicas de desarrollo son creadas a partir de una nueva idea, sin la necesidad de adecuarse a las normas de una empresa establecida. La actividad emprendedora permite a los ciudadanos explotar potencial propio desarrollando nuevos conocimientos y conocimientos alternativos en virtud de crear productos innovadores, nichos de mercado generando productividad y rentabilidad a la economía.

La persona que desea emprender, ser su propio jefe, toma un riesgo necesario, ya que, al apostar todo su capital en un negocio, puede ser contraproducente, ya que a veces no se tiene la información financiera suficiente, una estructura definida o un plan diseñado para el éxito del negocio.

Emprender no es solamente invertir dinero, es tener en claro lo que se quiere hacer, ¿cómo se quiere hacer?, ¿cuándo se quiere hacer? ¿con qué se cuenta para lograr el cometido? Todo ese tipo de preguntas que se hacen los emprendedores se transforma en una lucha de poderes, muchas veces consigo mismo. He aquí la disyuntiva en el saber, ¿porque mueren o fracasan las Pymes? Factores existen muchísimos, sin embargo, de los principales se puede inferir que es la planificación, la estructura y la innovación. La generación de nuevas empresas sigue siendo una acción prioritaria para el desarrollo y crecimiento de cualquier riqueza, aun para los países en vías de desarrollo, ya que el emprendimiento se aprecia como una novedosa y atractiva idea, esto puede ser un poco contrastante con la economía informal, ya que este tipo de negocios están en la sombra, no existen para el Estado, lo que ocasiona que difícilmente puedan contar con algún apoyo gubernamental para su crecimiento y desarrollo.

En ese sentido, el objetivo de la presente investigación es realizar un estado del conocimiento en torno a los negocios emprendedores, identificando constructos conceptuales y metodológicos, cuál es el impacto de la implementación de esta opción mercantil como el emprendimiento en los pequeños negocios. Con esta revisión sistemática se busca obtener un panorama más claro de la diversidad de opiniones que existe entre los autores sobre lo que es el emprendimiento en los pequeños negocios. Así como resultados que permitan recuperar los factores que inciden en la economía actual.

Justificación del tema

La importancia del estudio de los negocios emprendedores radica en la calidad en las nuevas económicas, porque hoy en día, ha obtenido una gran relevancia, al ser una opción mercantil para las personas que quieren lograr una independencia financiera, los apoyos gubernamentales y de empresas privadas

impulsan la creación de nuevos negocios, ejemplo en la actualidad es la tecnología como rama de emprendimiento, al ser un mercado competitivo, la innovación y la interacción del mercado impulsa a la creación de nuevos negocios, como lo menciona (Bassett, et.al, 2015) “Los empresarios en el espacio de las pequeñas empresas están especialmente dispuestos a explotar la promesa de esta nueva tendencia debido al bajo costo de entrada, la propiedad generalizada de dispositivos móviles por parte de sus partes interesadas y la abundante disponibilidad de ancho de banda de alta velocidad y bajo costo y la percepción. de bajo riesgo”.

Muchos autores coinciden en que el emprendimiento genera un impacto sustancial en la economía, empresas exitosas como Apple, donde Steve Jobs inicio su negocio en la cochera de su casa para posteriormente crear un imperio, al generar nuevos negocios de enciende el motor de la economía local, estatal e internacional, esto dependiendo de muchos factores como el sostenimiento, estrategias de manejo del negocio, etc. Extraído de (González, et.al, 2007) donde se menciona que “Además de ser motor de la innovación, la actividad emprendedora también genera un impacto importante en el crecimiento económico (Wennekers y Thurik, 1999; Carree y Thurik, 2003; Audretsch y Fritsch, 2003; Acs et al., 2005) “. El emprendimiento personal puede ser algo deseado por años o algo que surge en el momento; de cualquier modo, debe ser entendido como algo positivo y estimulante en la vida de cualquier persona (Importancia, 2019).

Justificación de elaborar una revisión de literatura

Para el presente documento se enfatiza la importancia de la revisión de literatura, los autores consultados en estos artículos mencionan los análisis desde 1934 hasta 2018 donde se manejan términos diversos de ellos. De un total de 62 referencias bibliográficas en la cual se utilizaron diferentes tipos de revisión: conceptual, descriptivo, narrativo, panorámico y sistémico, en que resalta la sistémica, por lo que se muestra una matriz con los indicadores de idioma, factor de impacto de la revista científica consultada, tipo de artículo, muestra, tales como cuadros comparativos de criterios de autores. etc., entre otras categorizaciones.

Los autores en general coinciden en la importancia de la revisión de literatura en virtud de conocer la calidad de lo que se está investigando, que han escrito autores anteriores sobre el tema de investigación, conocer estadísticamente y lo que precede en la mayoría de los casos a la formulación del problema que se está investigando. Extraído de (González, et.al, 2007) “Los primeros trabajos sobre innovación se remontan a la primera mitad del siglo pasado, cuando Schumpeter (1934) conceptualizó al emprendedor como innovador. Desde entonces, muchos autores han sostenido que la innovación es fuente de crecimiento económico (Solow, 1956; Romer, 1986; Nadiri, 1993; Coe y Helpman, 1995; Wong et al.,

2005), al mismo tiempo que otros han destacado el papel que desempeña la actividad emprendedora en su generación y difusión (Carree y Thurik, 2003; García Tabuenca et al., 2004; Zhao, 2005)”. En su mayoría los autores manejan el emprendimiento donde los empresarios en el espacio de las pequeñas empresas están especialmente bien posicionados para explotar la promesa de esta nueva tendencia debido al bajo costo de entrada, la propiedad generalizada de dispositivos móviles por parte de sus partes interesadas y la abundante disponibilidad de ancho de banda de alta velocidad y bajo costo. Percepción de bajo riesgo, mediante la cual el beneficio de esta revisión de literatura es conocer el estado actual de los negocios emprendedores partiendo de lo que autores previamente han escrito del tema (1964 – 2018) dividido por etapas que posteriormente en el presente documento estarán a detalle. El efecto de la presente investigación es detectar los mejores modelos o teorías para adaptar acciones estratégicas en los negocios emprendedores.

La importancia de la revisión de la literatura se relaciona directamente con sus objetivos y propósitos. En la disciplina enfermera existe una creciente y gran cantidad de literatura e investigación relevante para la práctica (Silamani , 2009). Esta importancia otorgada a la actividad desarrollada por el emprendedor en relación con el desarrollo económico puso en la escena académica el emprendimiento (Guzmán, 2008). En definitiva, todo planteamiento de fomento del espíritu emprendedor sea desde el ámbito privado o el público, señala como eje central del mismo la importancia de la formación en habilidades y destrezas empresariales, para poder favorecer el buen desarrollo de dichas iniciativas emprendedoras. En muchos casos, la falta de esta formación ha sido señalada como la causa de uno de los errores de emprendedores que han visto fracasar sus empresas (De Pablos, 2013). En la tabla 1.2, se incluyen los temas y objetivos de las revisiones en las cuales la unidad de análisis son los estudios originales primarios, constituyen una herramienta esencial para sintetizar la información científica disponible, incrementar la validez de las conclusiones de estudios individuales e identificar áreas de incertidumbre donde sea necesario realizar investigación (Ferreira et. al., 2011).

En la siguiente tabla 1.1, se incluye la descripción de las revisiones que se realizaron para la presente investigación:

Tabla 1.1: Revisiones de literatura: Descripción general y enfoques respectivos

Autor (es)	Periodo de análisis	artículos utilizados	Tipo de revisión
(Martin, McNally, & Kay, June, 2012)	1964 -2008	74	Revisión sistémica
(Laukkanen, Tuominen, Reijonen, & Hirvonen, 2016)	1977 – 2013	69	Análisis conceptual
(Nani & Radipere, 2017)	1978 – 2015	26	Análisis conceptual

(Bastié, Cussy, & Le Nadant, 2016)	1973 -2014	37	Revisión sistémica
(Castillo-Vergara, Alvarez-Marin, & Cabana-Villca, 2014)	1980 – 2014	45	Revisión sistémica
(Daniel, Di Domenico, & Seema, Effectuation and home-based online business entrepreneurs, 2014)	1984 – 2013	113	Revisión sistémica

Fuente: Elaboración propia con base en artículos revisados

Los puntos de importancia que los autores mencionan en esta revisión de literatura muestran diversos enfoques que se basan en la metodología y herramientas a utilizar en su aplicación, identificando aquellos factores, internos y externos a la organización, entre ellos la teoría del capital humano acorde a lo mencionado por (Martin, McNally, & Kay, June, 2012) que determinan la capacidad innovadora de las nuevas empresas, contrastando las características financieras de las empresas analizadas con las medidas llevadas a cabo para mantener su rentabilidad en épocas de crisis y determinar si existen patrones de comportamiento distintos entre empresas creadas en sectores industriales y no industriales. De esta manera haciendo énfasis en la capacidad de los negocios emprendedores, la comunicación entre ellas y la factibilidad de interacción en medios como las redes sociales y entre sí mismas.

Tabla 1.2: Revisiones de literatura: objetivos y temas

Autor (es)	Objetivo de la revisión	Temas abordados
(Martin, McNally, & Kay, June, 2012)	El autor se basa principalmente en la teoría del capital humano, que predice que los individuos o grupos que poseen mayores niveles de conocimiento, habilidades y otras competencias lograrán mejores resultados de rendimiento.	Los investigadores de emprendimiento han estudiado la relación entre el capital humano y los resultados empresariales en varios niveles de análisis, y los resultados en general han apoyado la teoría. Esta teoría se encuentra en evolución acorde a la relación de las variables mencionadas.

(Laukkanen,
Tuominen,
Reijonen, &
Hirvonen, 2016)

Los estudios de orientación al mercado y de marca tienden a centrarse en las grandes corporaciones y las opiniones de los gerentes en lugar de las opiniones de los empresarios de pequeñas empresas.

La orientación al mercado y la orientación de la marca generalmente se modelan como antecedentes distintos del desempeño del negocio, y los efectos del desempeño simultáneo de estas orientaciones se analizan empíricamente.

(Daniel, Di
Domenico, &
Seema, Effectuation
and home-based
online business
entrepreneurs, 2014)

Este artículo explora los procesos efectivos dentro de los negocios en línea basados en el hogar.

Los objetivos del estudio son primero: ampliar el conocimiento en el dominio de los negocios basados en el hogar explorando si y cómo los procesos efectivos se manifiestan en los negocios en línea basados en el hogar.

(González Pernía &
Peña, 2007)

La cuestión que pretendemos abordar en este estudio es precisamente la de identificar aquellos factores, internos y externos a la organización, que determinan la capacidad innovadora de las nuevas empresas.

La capacidad emprendedora, así como la capacidad de innovación de una región, constituyen dos pilares fundamentales que sostienen el nivel de competitividad de la economía local, basado en el entorno interno de la organización y en el entorno externo de la competencia.

(Mungaray-
Lagarda, Osuna,
Ramírez , Ramírez,
& Escamilla,
27(53):115-146)

En este trabajo se analiza la aplicación de una política pública regional que favorece el desarrollo de las micro y pequeñas empresas en la economía de Baja California para compensar la generación de empleo.

Empresas según su tamaño y políticas publicas

(Buil & Rocafort,
2016)

Este estudio pretende contrastar las características financieras de las empresas analizadas con las medidas llevadas a cabo para mantener su rentabilidad en épocas de crisis y determinar si existen patrones de comportamiento distintos entre empresas creadas en sectores industriales y no industriales.

Determinar las características financieras de las empresas creadas en los inicios de la crisis y que sobreviven en Barcelona en época de crisis para determinar si siguen medidas para mantener su rentabilidad.

Fuente: Elaboración propia con base en artículos revisados

Los temas que se abordaron en la revisión para los negocios emprendedores es la capacidad financiera y de financiación de los pequeños negocios, la orientación que tienen en estos en el mercado económico global y que afecta a las zonas geográficas específicas que se refieren en los artículos, el conocimiento que tienen estos negocios nuevos acerca del mercado que van a enfrentar, las disyuntivas que esto conlleva y la manera de trabajar al coadyuvar con negocios ya establecidos y económicamente estables.

Objetivos

La pretensión en esta investigación es analizar las definiciones de negocios haciendo énfasis en el crecimiento económico de la actividad emprendedora, el riesgo e incertidumbre que esto conlleva para los nuevos empresarios y la difusión que de las empresas deben tener en función de la creación de redes de negocio. Con esta revisión sistémica se busca obtener un panorama más claro de la amplia variedad de opiniones que existe entre los autores sobre lo que es el emprendimiento en los pequeños negocios. A continuación, se muestran las preguntas de investigación iniciales:

- ¿Cuál es la definición de negocios emprendedores según los autores revisados a través del tiempo?
- ¿Cuáles son las teorías que fundamentan la implantación del emprendimiento en los nuevos negocios?
- ¿Cuáles son las características clave del emprendimiento?
- ¿Cuáles son las metodologías de recolección de datos más utilizadas en estudios relacionados con el emprendimiento?
- ¿Cuáles fueron los participantes en la investigación?
- ¿Qué comparaciones se hicieron para el presente instrumento?
- ¿Cuál fue el diseño de estudio utilizado en la revisión de literatura?

El análisis que se pretende en esta investigación es converger la correlación que existe en los negocios emprendedores, sus características principales, metodologías de negocio, las personas que participan en ello, esto haciendo un análisis desde las teorías clásicas que fundamentan el estudio del emprendimiento, las definiciones que los autores han dado a este tema, esto para generar un estudio de observación en el crecimiento económico de la acción emprendedora, el conflicto e incertidumbre que esto conlleva para los nuevos empresarios y la transmisión que las nuevas empresas deben tener en empleo de la generación de redes empresariales.

Metodología

Criterios de elegibilidad

La metodología de investigación para el presente documento es una revisión sistémica que lleva un proceso de indagación propio, en el proceso de investigación se buscaron bases de datos, detectando modelos acordes a las revisiones de los autores mas actuales, tomando en cuenta las fechas recientes, citas constantes, autores internacionales, revistas con factor de impacto entre otros aspectos. Estructurando el marco teórico con la revisión del entorno nacional e internacional para identificar plenamente los conceptos regionales y locales ponderando cada uno de los países que influyen en el desarrollo empresarial de la zona fronteriza, identificando el impacto de ha sido el desarrollo de los negocios emprendedores con productos de innovación, se examinaron distintos formatos y metodologías de estudios similares realizados en el tema, los que sirvieron de modelo en este estudio. Durante esta revisión en sobresalieron los estudios realizados por (Duarte & Ruiz, 2009), (Gómez & Mitchell, 2014) y (Martin, McNally, & Kay, June, 2012), donde también se analizaron artículos entre 1959 -2018. Los criterios de elegibilidad que se utilizaron fueron determinados a través de palabras clave como: “negocios”, “emprendimiento”, “MiPymes”, “desarrollo”, “innovación” y su traducción al idioma ingles como: “*business*”, “*entrepreneurship*”, “*MSMEs*” “*development*”, “*innovation*”.

Fuentes de información

Las búsquedas de artículos publicados como fuentes de información entre 1959 y enero de 2015 se realizaron en *Researchgate*, BiVir, Taylor and Francis Online, JSTOR, Scielo entre otros y los resultados se revisaron con los mismos criterios. Esta búsqueda se generó y se seleccionaron las mencionadas fuentes en virtud de las variables que se utilizaron “negocios emprendedores” o en inglés “*business entrepreneur*”, al recibir resultados en los buscadores, se seleccionaron las revistas con mayor factor de impacto para una mejoría en los resultados obtenidos. La búsqueda exhaustiva de la literatura gris identificó otros estudios publicados durante este período; Se revisaron las bases de datos y sitios web relevantes de políticas gubernamentales, institutos de políticas y organizaciones benéficas. La búsqueda manual de Negocios emprendedores, la publicación más frecuente de artículos incluidos, la selección de los artículos de revisión relevantes, las búsquedas de citas de todos los artículos incluidos para los artículos revisados por pares y el conocimiento previo de los autores completaron la estrategia de búsqueda.

Búsqueda

Para esto se hizo una selección de artículos en base a la catalogación de revistas con factor de impacto, entre las cuales se seleccionaron 8 artículos con revistas de factor de impacto “ISI”, 4 artículos con factor

de impacto “Scopus”, 4 artículos con factor de impacto “Scimago”, 4 artículos con factor de impacto “Indice H”, y los 6 artículos restantes con los factores de impacto Clasificación C, D, (CIRC), *Springer*, *JEL Classifications*, *RG Journal impact* y *RJIF*, así como una búsqueda especial con los artículos publicados en revistas con “no” factor de impacto determinado.

En los temas de búsqueda que se utilizaron las listas de datos en las cuales se incluyeron las variables de “Pequeños negocios”, “Emprendimiento” y el anglosajón “*Business entrepreneurs*” usando los términos de búsqueda y las descripciones de descritas en el desarrollo del instrumento. Para el concepto “*Business entrepreneurs*”, se usó una interpretación amplia, que incluyó negocios locales, de entidad federativa y a nivel internacional. La búsqueda y selección se llevó a cabo en enero y mayo de 2019. De los artículos revisados [60] se incluyeron como publicaciones electrónicas y desde entonces se han publicado en su totalidad. Se incluyeron estudios que abordan la “pequeños negocios” y “emprendimiento”, basados en las opiniones y experiencias de los emprendedores, profesionales de los negocios y otros informantes clave. [...] También se realizó una búsqueda manual de las bibliografías de los artículos seleccionados.

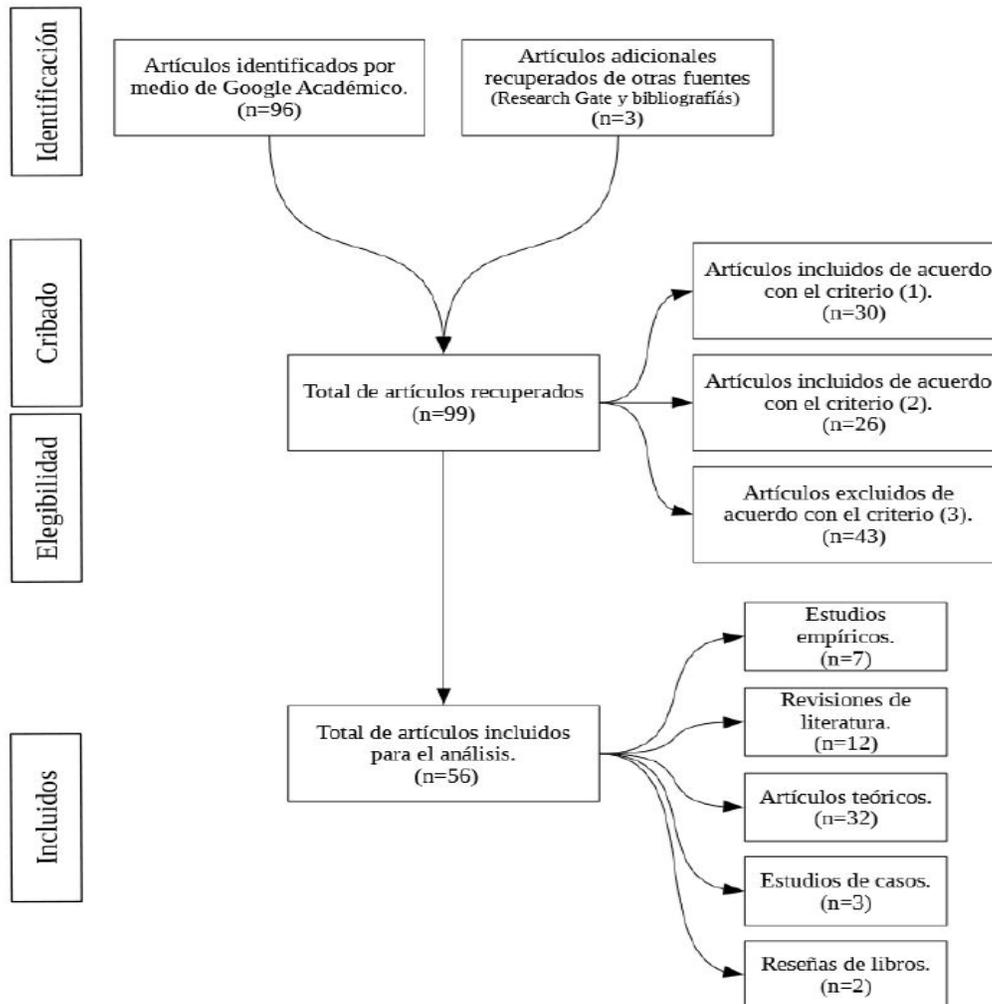
Selección de artículos

La estrategia de selección de artículos que se utilizó para recopilar los estudios primarios fueron por medio de la creación de una matriz de análisis de datos que incluye los siguientes apartados: 1) nombre del artículo, 2) autor(es), 3) nombre de la revista, 4) volumen; número; mes(es); páginas, 5) año de publicación, 6) fecha en que se recuperó el artículo, 7) base de datos, 8) palabra clave con la que recuperó el artículo, 9) palabras clave del artículo, 10) Lenguaje del artículo, 11) área geográfica en que se desarrolla la investigación, 12) tipo de estudio, 13) factor de impacto, 14) teoría, 15) modelo, 16) objetivo del estudio, 17) técnica de recolección de datos, 18) instrumento de recolección, 19) muestra. Cada uno de los artículos fue revisado en sus partes para alimentar la matriz de datos. Se estudió a fondo la importancia de los 61 artículos identificados en el último paso, leyendo el resumen, la metodología, la discusión y los resultados de cada artículo. Se aplicaron los siguientes criterios para la clasificación y se excluyeron los trabajos que no los cumplieron.

Proceso de extracción de datos

El primer paso fue la identificación de revistas de interés con historial de publicaciones en el tema de estudio. Se examinaron y agruparon las revistas. Para cada revista se examinaron los índices de cada volumen y se seleccionaron artículos para cada revisión preliminar, basándose en el título del artículo y el resumen. El proceso concluyó en la selección de 61 artículos publicados en 46 revistas académicas. Cada uno de los artículos fue examinado según el método PRISMA.

Figura 1.1: Diagrama de flujo PRISMA que muestra las diferentes fases de la revisión de literatura sistemática.



Fuente: Elaboración propia con datos de autores

Los datos se extrajeron de cada artículo de investigación revisado y se tabularon en Microsoft Excel (por SH o ZM). Hojas de cálculo separadas, estudios categorizados por:

- Etapa I (1934 – 1990)
- Etapa II (1996 – 2007)
- Etapa III (2008 – 2018)

En las cuales de analizo:

- Variables en los objetivos
- Población y muestra

- Técnica de recolección de datos
- Instrumentos de recolección de datos.

El desarrollo científico reflejado en la creciente producción de artículos originales en diferentes revistas nos lleva a ser minuciosos en el análisis de las publicaciones para encontrar las mejores evidencias disponibles. Para el presente instrumento se desarrollaron varios filtros para identificar las publicaciones idóneas para el tema de “Negocios emprendedores” entre los cuales destacamos el factor de impacto de las revistas las cuales se extrajo la información, como “*ISI*, *Scopus*, Índice H y *Scimago*”, así mismo se trabajó en la concordancia de la información seleccionada para acotar términos y extraer la información específica para el instrumento que se está desarrollando.

Para esto se tomó en cuenta el siguiente diagrama de flujo PRISMA en el cual se determinaron las etapas y pasos por el procedimiento para realizar la revisión sistémica.

Riesgo de sesgo entre los estudios

En la presente revisión sistémica los sesgos pueden dar lugar a errores sistémicos o alejar del verdadero efecto de una intervención los resultados de una revisión, por lo que es importante evaluar atentamente las posibilidades de riesgo de sesgo de los estudios incluidos. En el actual documento, en virtud de evitar el riesgo de sesgo se especificaron en la búsqueda las variables seleccionadas como “Pequeños negocios”, “Emprendimiento” y el anglosajón “*Business entrepreneurs*”, esto para que los artículos seleccionados específicamente mencionaran como tal las variables y evitando de esta manera la selección de artículos que no tuvieran un aporte significativo a la investigación. Esta evaluación proporcionó los medios para evaluar la claridad de la presentación, la evidencia científica reportada para respaldar el contenido, el rigor del desarrollo, la facilidad de aplicación y la transparencia y sesgo percibido en el desarrollo de la herramienta.

Resultados

Características de los estudios

Para el presente documento se incluyeron 60 estudios, de los cuales el 60% corresponden a estudios teóricos, 17% a estudios de caso, 3% reseñas de libro, 3% artículos empíricos, 3% publicaciones periódicas, y 1% repartido entre metaanálisis, reportes, revista, crítica, análisis cualitativo y artículos metodológicos respectivamente. El 78 % de los estudios fueron publicados en el idioma inglés (47 de 60) repartidos en diversos países como Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, Sudáfrica entre otros, 18 % (11) en el idioma español, donde se tomaron en cuenta países como México, España y Colombia, finalmente 4 % (2) en idioma portugués donde los artículos se publicaron en Brasil.

Las bases de datos de las que se extrajeron los estudios son: Researchgate(26), Business Source Complete(6), Business Perspectives(1)Taylor and Francis Online(1), SciELO(4), Arts & Humanities Citation(1), Economics as a science(1), BiVir(3), DOAJ(2), Business Source Complete, Cambridge University(1), Press on behalf of the Economic History Association, Great Britain: ADONIS & ABBEY PUBLISHERS LTD(1), 2010., Business Source Complete(1), Ethos(1), Spanish; Castilian, Base de datos: SciELO(2), Plum x metrics(2), Emerald Insight(1), JSTOR(1), Redalyc(1), Springer(2), Google Academico(3).

Con respecto a las revistas en las que fueron publicados los estudios son: Journal of Business Venturing, Journal of Marketing Management, Investment Management & Financial Innovations, Journal of Small, Business & Entrepreneurship, Managerial & Decision Economics., Ingeniería Industrial, "UNIV LOS ANDES, FAC CIENCIAS SOC", South African Journal of Economic and Management Sciences, Estudios Gerenciales, SyndiGate Media Inc., International Journal of Commerce and Management Research, Issues in Information Systems, International Small Business Journal 33(8), Entrepreneurship - Gender, Geographies and Social Context, Management and Economics Research Journal 02:1, Journal of Entrepreneurship, Journal of Global Entrepreneurship Research, Entrepreneurial Executive, Akamon Management Review, INTERNATIONAL COUNCIL FOR SMALL BUSINESS, Economia industrial, Economia & Região, AMA Summer Educators' Conference Proceedings, Journal of Business & Economic Studies, Frontera norte, Intangible Capital, The Journal of Economic History, AFRICAN JOURNAL OF BUSINESS AND ECONOMIC RESEARCH, Journal of Small Business Management., Fórum Empresarial, The spectator, Estudios Gerenciales, Horizontes Empresariales, Estudios Gerenciales, Revista Ibero-Americana de Estrategia (RIAE), American Journal of Business, Journal of, Occupational & Organizational Psychology, The Journal of Asian Studies, American Journal of Economics and Business Administration, BLACK ENTERPRISE, International Journal of Commerce and Management, Research, Investment Climate and Business Environment Research Fund (ICBE-RF), Journal of Management and Marketing Review, LATE: Product, Lifetimes And The Environment 2017 Conference, ProceedingsPublisher:, IOS Press BVEEditors: Conny Bakker, Ruth Mugge, Department of Livestock, Business Management, Internationalization at home -, Experiences with the Columbus Hub platform, Web Business Entrepreneurs, in Japan and the U.S.A, Conference: Proceedings of the, 8th European Conference on Innovation and Entrepreneurship ECIEI, 2013At: BrusselsVolume: Two, International Journal of Business and Management, International Review of Business Research Papers, Revista Escuela de Administración de Negocios, GCG GEORGETOWN UNIVERSITY - UNIVERSIA 2008, Southern African Business Review, Prentice Hall, Article in Academy of Marketing Science Review ,

Small Bus Econ, (2014) 42:663–668, Small Business Economics (2007), Journal of Small, Business Management, RAUSP Management Journal, GREPME - Research Group. Los resultados de la revisión se agrupan en las siguientes etapas:

Síntesis de los resultados

Etapa 1 (1934 – 1990)

Las definiciones revisadas que se comprenden en virtud de los negocios emprendedores hacen énfasis en el crecimiento económico de la actividad emprendedora, el riesgo e incertidumbre que esto conlleva para los nuevos empresarios y la difusión que las nuevas empresas deben tener en función de la creación de redes empresariales. Se incluye en este apartado un análisis de las definiciones de negocios emprendedores del periodo 1934 - 1990 así como información sobre los estudios empíricos de esos años en relación con las variables con las que se relaciona en los objetivos, población y muestra, técnica e instrumentos de recolección de datos.

El riesgo y la incertidumbre acorde a (Cantillon, 1931) que se generan en los nuevos negocios, esto es una determinante básica para la planificación de la nueva empresa, el emprendimiento e innovación traen consigo metas claras y concisas, según comenta (Shumpeter, 1934) extraído de (González Pernía & Peña, 2007) que dichas metas están estipuladas acorde al crecimiento económico, de esta manera la actividad emprendedora tiene una difusión sobresaliente que ayuda a los nuevos empresarios a generar economía.

Variables en los objetivos

Tabla 1.3: Variables en los objetivos

<i>Objetivos</i>		
Variables con las que se ha relacionado en los objetivos	Autor(es)	Cantidad de Artículos
Factores, internos y externos a la organización	(González Pernía & Peña, 2007)	2
Network across culture	(Madurapperuma, 2010)	1

Fuente: Elaboración propia basada en el análisis de los artículos seleccionados.

En esta tabla los autores mencionan como primera etapa los objetivos como factores internos y externos de la organización, así como las redes a través de la cultura. De los estudios analizados acerca de los negocios emprendedores como opción económica se obtuvo una prevalencia de relación con los factores internos y externos que afectan a la organización, un empresario al iniciar el nuevo negocio tiene las metas claras en función del crecimiento económico (1980, Kets de Vries) extraído de (Yue Wah, Social support, individual differences and well-being: A study of small business entrepreneurs and employees., 1993) este crecimiento económico tiene implícito el factor de éxito al menos en la planeación ya que difícilmente un emprendedor iniciara un nuevo negocio teniendo como meta el fracaso. Las relaciones sociales y el espíritu empresarial (1990 Aldrich y Waldinger) extraídos de (Madurapperuma, 2010) van de la mano con dicha planificación, ya que la expansión de redes empresariales ayuda a los emprendedores a expandir sus negocios, a que sean vistos, generen mayor cantidad de clientes, incrementen su productividad y por ende la rentabilidad de este, que es una de las metas principales en el emprendimiento. En la tabla 1, se mencionan las variables con las que se ha relacionado el compromiso de continuidad en los objetivos de estudios anteriores.

Población y muestra

En la tabla 1.4, se mencionan las poblaciones en donde los autores se han dedicado a estudiar los negocios emprendedores.

Tabla 1.4: Población y muestra

<i>Población y muestra</i>		
Población y muestra	Autor(es)	Cantidad de Artículos
Gerentes de negocios	(Madurapperuma, 2010) (Alves, Regina, & Dalla Costa, 2014) (Vidal, 2008) (Coda, Viveiros de Castro, & Krakauer, 2018)	4
Población adulta mayor de 18 años y menor de 65 años	(González Pernía & Peña, 2007) (Yue Wah, Social support, individual differences and well-being: A study of small business entrepreneurs and employees., 1993)	2

Fuente: Elaboración propia basada en el análisis de los artículos seleccionados.

En esta primera etapa los autores utilizan como población y muestra a los gerentes de negocio y a la población adulta mayor de 18 años y menor de 65 años seguido por muestras conformadas por distintos grupos ocupacionales, en tanto que los demás estudios no pudieron agruparse debido a que presentan muestras heterogéneas.

Técnica de recolección de datos

En cuanto a las técnicas de recolección de datos utilizadas en estudios de negocios emprendedores se identificaron las que se mencionan en la tabla 1.5:

Tabla 1.5: Técnica de recolección de datos

Técnicas	Autor(es)	Cantidad de Artículos
Instrumentos de recolección de datos	(Martin, McNally, & Kay, June, 2012) (Perks & Struwig, 2014) (Shahzad Shabbir, Saarim Ghazi, & Rasool Mehmood, 2016) (Terano, Zainalabidin, & Hakimi, 2015) (Madurapperuma, 2010) (González Pernía & Peña, 2007) (Zulu-Valencia , 2018) (Vincent, 1996) (Yue Wah, Social support, individual differences and well-being: A study of small business entrepreneurs and employees., 1993) (Katongole, 2012) (Senthil, Suresh, Tensingh, & P Jayavarathan, 2011) (Moshood & Olawale , 2011) (Vidal, 2008)	12

Fuente: Elaboración propia basada en el análisis de los artículos seleccionados.

Para esta primera etapa los autores utilizan muestras independientes para la elaboración de sus instrumentos. Con respecto a la recolección de datos en su mayoría, 8 de los estudios obtuvieron datos mediante encuesta y 4 se obtuvieron mediante entrevista.

Instrumentos de recolección de datos

En cuanto al tipo de documento analizado en cada investigación se encontraron los siguientes (Ver tabla 1.6):

Tabla 1.6: Instrumentos de recolección de datos

Instrumentos	Autor(es)	Cantidad de Artículos
Pruebas empíricas	(Perks & Struwig, 2014) (Zulu-Valencia , 2018) (Lussier, Sonfield, Corman, & McKinney, 2001) (Yue Wah, Social support, individual differences and well-being: A study of small business entrepreneurs and employees., 1993)	4
Muestreo		4
Cuestionario	(Castaño-Ramirez, 2011) (Madurapperuma, 2010) (Alves, Regina, & Dalla Costa, 2014) (Moshood & Olawale , 2011)	4
Encuesta	(Terano, Zainalabidin, & Hakimi, 2015) (González Pernía & Peña, 2007) (DeCaro, DeCaro, & Bowen-Thompson, 2010) (Mungaray- Lagarda, Osuna, Ramírez , Ramírez, & Escamilla, 27(53):115-146) (Katongole, 2012) (Senthil, Suresh, Tensingh, & P Jayavarathan, 2011) Fuente especificada no válida. (Coda , Viveiros de Castro, & Krakauer , 2018)	

Fuente: Elaboración propia basada en el análisis de los artículos seleccionados.

Los autores en esta primera etapa utilizaron instrumentos de medición como pruebas empíricas, muestreo simple, cuestionarios y encuestas para definir sus resultados. En los resultados obtenidos del presente documento, los análisis adicionales que se utilizaron para la **primera etapa** se utilizaron las teorías de Capital Humano (Becker, 1964; Mincer, 1958) en la cual predice que los individuos o grupos

que poseen mayores niveles de conocimiento, habilidades y otras competencias lograrán mejores resultados de rendimiento.

Etapa II (1996 – 2007)

Las características principales en estas definiciones se basan en conceptos anteriormente usados, el empresario que decide crear un nuevo negocio mantiene detalles operativos que pueden generar nuevos productos en innovación, interacción de pequeños y medianos negocios (Pymes) con las economías locales en función de la creación de empleos, el autoempleo y la autogestión. Se incluye en este apartado un análisis de las definiciones de negocios emprendedores del periodo 1996 - 2007 así como información sobre los estudios empíricos de esos años en relación con las variables con las que se relaciona en los objetivos, población y muestra, técnica e instrumentos de recolección de datos.

Segunda etapa de desarrollo en las definiciones de “negocios emprendedores” (1996 – 2007)

Al estar en constante movimiento, la economía tiende a generar nuevas técnicas y tácticas en función de la competitividad para generar una rentabilidad estable, el empresario que decide crear un nuevo negocio tiene un enfoque específico en los detalles operativos de la empresa (Hogarth-Scott, Watson, & Wilson, 1996) extraído de (Laukkanen, Tuominen, Reijonen, & Hirvonen, 2016), claro que esto trae aparejado un riesgo e incertidumbre como en cualquier negocio de nueva creación ya que al emprender y sobre todo a innovar un nuevo producto se debe tener un espíritu empresarial fuerte (Lussier, Sonfield, Corman, & McKinney, 2001) para hacer frente a los retos que conlleva el manejo de una empresa.

Los pequeños y medianos negocios al momento de interactuar con economías locales para la generación de nuevos empleos tienen un espíritu empresarial fuerte, determinación establecida y metas definidas (Senthil, Suresh, Tensingh, & P Jayavarathan, 2011). Esta forma de interacción de las nuevas empresas cuando su personal no es mayor a 20 empleados tiende a ser una definición restrictiva en muchos aspectos, en especial con el nuevo empresario (Katongole, 2012) ya que debe enfrentar y asimilar retos al momento de emprender como la autogestión y el autoempleo, la dependencia es absoluta en relación de la responsabilidad que tiene el nuevo empresario al momento de ser su propio jefe (Salazar, 2001). La experiencia que se obtiene al decidir emprender, el empresario que decide crear un nuevo negocio adquiere la experiencia de autogestión (Bastié, Cussy, & Le Nadant, 2016).

Variables en los objetivos

Tabla 2.1: Variables en los objetivos

<i>Objetivos</i>		
Variables con las que se ha	Autor(es)	Cantidad de

relacionado en los objetivos		Artículos
<i>Market orientation</i>	(Laukkanen, Tuominen, Reijonen, & Hirvonen, 2016)	1
<i>Business strategies</i>	(Lussier, Sonfield, Corman, & McKinney, 2001)	1
<i>Women activities</i>	(Katongole, 2012)	
<i>Intention of professional students</i>	(Senthil, Suresh, Tensingh, & P Jayavarathan, 2011)	1

Fuente: Elaboración propia basada en el análisis de los artículos seleccionados.

En esta tabla los autores mencionan en la segunda etapa los objetivos como orientación del mercado, las estrategias de negocio, la intervención de las mujeres emprendedoras y la intención de estudiantes universitarios.

Población y muestra

Tabla 2.2: Población y muestra

Población y muestra	Autor(es)	Cantidad de Artículos
Emprendedores de pequeños negocios	(Laukkanen, Tuominen, Reijonen, & Hirvonen, 2016) (Perks & Struwig, 2014) (Daniel, Di Domenico, & Seema, 2014) (Terano, Zainalabidin, & Hakimi, 2015) (Zulu-Valencia , 2018) (DeCaro, DeCaro, & Bowen-Thompson, 2010) (Mungaray-Lagarda, Osuna, Ramírez , Ramírez, & Escamilla, 27(53):115-146) (Vincent, 1996) (Spinder, 2004) (Lussier, Sonfield, Corman, & McKinney, 2001) (Katongole, 2012) (Farradonna, 2018) (Kyungeun, Cooper, Ramanathan , & Singh, 2017)	14

Fuente especificada no válida.

Estudiantes universitarios	(Castaño-Ramirez, 2011) (Senthil, Suresh, Tensingh, & P Jayavarathan, 2011) (Moshood & Olawale , 2011)	3
----------------------------	--	---

Fuente: Elaboración propia basada en el análisis de los artículos seleccionados.

En la segunda etapa los autores utilizan como población y muestra a los emprendedores de pequeños negocios a los estudiantes universitarios.

Técnica de recolección de datos

Tabla 2.3: Técnicas de recolección de datos.

Técnicas	Autor(es)	Cantidad de Artículos
Instrumentos de recolección de datos.	(Martin, McNally, & Kay, June, 2012) (Perks & Struwig, 2014) (Shahzad Shabbir, Saarim Ghazi, & Rasool Mehmood, 2016) (Terano, Zainalabidin, & Hakimi, 2015) (Madurapperuma, 2010) (González Pernía & Peña, 2007) (Zulu-Valencia , 2018) (Vincent, 1996) (Yue Wah, Social support, individual differences and well-being: A study of small business entrepreneurs and employees., 1993) (Katongole, 2012) (Senthil, Suresh, Tensingh, & P Jayavarathan, 2011) (Moshood & Olawale , 2011) (Vidal, 2008)	12
Estudio empírico	(Laukkanen, Tuominen, Reijonen, & Hirvonen, 2016) (Farradonna, 2018) (Kyungeun, Cooper, Ramanathan , & Singh, 2017) (Coda , Viveiros de Castro, & Krakauer , 2018)	4
Método inductivo mixto	(Daniel, Di Domenico, & Seema, 2014) (DeCaro, DeCaro, & Bowen-Thompson, 2010)	2

Análisis estadístico-descriptivo	2
----------------------------------	---

(Buil & Rocafort, 2016) (Lussier, Sonfield, Corman, & McKinney, 2001)

Fuente: Elaboración propia basada en el análisis de los artículos seleccionados.

Para la segunda etapa los autores utilizan muestras independientes, estudios empíricos, métodos inductivos mixtos y análisis estadísticos - descriptivos para la elaboración de sus instrumentos.

Instrumentos de recolección de datos

En cuanto al tipo de documento analizado en cada investigación se encontraron los siguientes (Ver tabla 2.4):

Tabla 2.4: Instrumentos de recolección de datos

Instrumentos	Autor(es)	Cantidad de Artículos
Pruebas empíricas	(Laukkanen, Tuominen, Reijonen, & Hirvonen, 2016) Fuente especificada no válida. (Farradonna, 2018)	3
Entrevista	(Nani & Radipere, 2017) (Daniel, Di Domenico, & Seema, 2014) (Vincent, 1996) (Spinder, 2004)	4
Muestreo	(Perks & Struwig, 2014) (Zulu-Valencia , 2018) (Lussier, Sonfield, Corman, & McKinney, 2001)	4
Encuesta	(Yue Wah, Social support, individual differences and well-being: A study of small business entrepreneurs and employees., 1993) (Terano, Zainalabidin, & Hakimi, 2015) (González Pernía & Peña, 2007) (DeCaro, DeCaro, & Bowen-Thompson, 2010) (Mungaray- Lagarda, Osuna, Ramírez , Ramírez, & Escamilla, 27(53):115-146) (Katongole, 2012) (Senthil, Suresh, Tensingh, & P	7

Jayavarathan, 2011) **Fuente especificada no válida.** (Coda , Viveiros de Castro, & Krakauer , 2018)

Fuente: Elaboración propia basada en el análisis de los artículos seleccionados.

Los autores en esta segunda etapa utilizaron instrumentos de medición como pruebas empíricas, muestreo simple, entrevista y encuestas para definir sus resultados. Para la **segunda etapa** se manejó la teoría de la toma de decisiones (Schutjens y Wever,2000) donde se identifican aquellos factores, internos y externos a la organización, que determinan la capacidad innovadora de las nuevas empresas.

Etapas III (2008 – 2018)

A partir del año 2008 a la actualidad los conceptos de “Negocios emprendedores” han tenido una variación en la adición de conceptos como “Pequeños y medianos negocios (Pymes), capital humano y la actividad de la mujer emprendedora”, sin embargo, términos anteriormente utilizados como emprendimiento, innovación, empresario y espíritu empresarial entre otros siguen vigentes hasta nuestros días desde principios del siglo pasado adecuados a las actividades empresariales del siglo XXI. Se incluye en este apartado un análisis de las definiciones de negocios emprendedores del periodo 2008 - 2018 así como información sobre los estudios empíricos de esos años en relación con las variables con las que se relaciona en los objetivos, población y muestra, técnica e instrumentos de recolección de datos.

Tercera etapa de desarrollo en las definiciones de “negocios emprendedores” (2008 – 2018)

El emprendimiento a través del curso del tiempo donde en el empresario genera un avance económico y en muchas ocasiones la creación de nuevos productos o innovación, generando nuevos servicios u opciones para el consumidor creando un espíritu empresarial Yitzhaki, Lerner & Sharir, 2008 extraído de (Ayala et al. 2012).

Pequeños y medianos negocios (Pymes) en relación a la creación de nuevos negocios trae consigo múltiples variables como el emprendimiento de las mujeres (DeCaro, DeCaro, & Bowen-Thompson, 2010) esta expansión es de suma importancia para los resultados empresariales positivos y la procuración del capital humano (Martin, McNally, & Kay, June, 2012). Muchos autores coinciden que cuando se enciende el motor de la economía en la creación de una nueva empresa, los resultados empresariales tienen un papel primordial para el incremento de la productividad y la rentabilidad del negocio (Nani & Radipere, 2017). El empresario emprendedor debe tener énfasis claro en el negocio y términos como Actividad emprendedora y redes de relaciones sociales (Da Costa & Da Silva Itelvino, 2018) suman

jerarquía progresiva en el acatamiento de los objetivos organizacionales. En este sentido varios autores mencionan que el “espíritu empresarial, particularmente en relación con las pequeñas y microempresas, se considera con frecuencia como un vehículo clave para la creación de empleo (Folster, 2000), un medio esencial para mejorar la dinámica de innovación en las economías locales, regionales y nacionales (Robbins et al., 2000).). “ Extraído de (Senthil, Suresh, Tensingh, & P Jayavarathan, 2011).

Variables en los objetivos

Tabla 3.1: Objetivos

Variables con las que se ha relacionado en los objetivos	Autor(es)	Cantidad de Artículos
<i>Business imitations</i>	(Nani & Radipere, 2017)	2
	Bergström y Knights (2006).	1
<i>Necessary skills for growth</i>	(Perks & Struwig, 2014)	
<i>Estratégia de ascensão do empreendedorismo inovador</i>	(Da Costa & Da Silva Itelvino, 2018)	2
<i>Business strategies</i>	(Farradonna, 2018)	1
<i>Psychological state</i>	(Kyungeun, Cooper, Ramanathan , & Singh, 2017)	1
<i>Commercial insights</i>	(Senthil, Suresh, Tensingh, & P Jayavarathan, 2011)	

Fuente: Elaboración propia basada en el análisis de los artículos seleccionados.

En esta tabla los autores mencionan en la tercera etapa los objetivos como las habilidades necesarias para el crecimiento, las estrategias de ascenso para los nuevos emprendedores e innovación, estrategias de negocio, el estado psicológico y las ideas comerciales.

Población y muestra

Tabla 3.2: Población y muestra

Población y muestra	Autor(es)	Cantidad de Artículos
---------------------	-----------	-----------------------

Emprendedores de pequeños negocios	(Laukkanen, Tuominen, Reijonen, & Hirvonen, 2016) (Perks & Struwig, 2014) (Daniel, Di Domenico, & Seema, 2014) (Terano, Zainalabidin, & Hakimi, 2015) (Zulu-Valencia , 2018) (DeCaro, DeCaro, & Bowen-Thompson, 2010) (Mungaray-Lagarda, Osuna, Ramírez , Ramírez, & Escamilla, 27(53):115-146) (Vincent, 1996) (Spinder, 2004) (Lussier, Sonfield, Corman, & McKinney, 2001) (Katongole, 2012) (Farradina, 2018) (Kyungeun, Cooper, Ramanathan , & Singh, 2017)	14
------------------------------------	---	----

Fuente especificada no válida.

Fuente: Elaboración propia basada en el análisis de los artículos seleccionados.

En la segunda etapa los autores utilizan como población y muestra a los emprendedores de pequeños negocios que son estudiantes universitarios.

Técnica de recolección de datos

Tabla 3.3: Técnicas de recolección de datos

Técnicas	Autor(es)	Cantidad de Artículos
Muestras independientes	(Martin, McNally, & Kay, June, 2012) (Perks & Struwig, 2014) (Shahzad Shabbir, Saarim Ghazi, & Rasool Mehmood, 2016) (Terano, Zainalabidin, & Hakimi, 2015) (Madurapperuma, 2010) (González Pernía & Peña, 2007) (Zulu-Valencia , 2018) (Vincent, 1996) (Yue Wah, Social support, individual differences and well-	12

Estudios empíricos	being: A study of small business entrepreneurs and employees., 1993) (Katongole, 2012) (Senthil, Suresh, Tensingh, & P Jayavarathan, 2011) (Moshood & Olawale , 2011) (Vidal, 2008)	4
Instrumentos de recolección de datos.	(Laukkanen, Tuominen, Reijonen, & Hirvonen, 2016) (Farradonna, 2018) (Kyungeun, Cooper, Ramanathan , & Singh, 2017) (Coda , Viveiros de Castro, & Krakauer , 2018)	3
Método inductivo mixto	(Nani & Radipere, 2017) (Alves, Regina, & Dalla Costa, 2014) (Mendoza, 2018)	2
Estudio cualitativo	(Daniel, Di Domenico, & Seema, 2014) (DeCaro, DeCaro, & Bowen-Thompson, 2010)	1
	(Spinder, 2004) (Da Costa & Da Silva Itelvino, 2018) (Yong & Rametse, 2010)	

Fuente: Elaboración propia basada en el análisis de los artículos seleccionados.

Para la tercera etapa los autores utilizan muestras independientes, estudios empíricos, instrumentos de recolección de datos, métodos inductivos mixtos y estudios cualitativos descriptivos para la elaboración de sus efectos.

Instrumentos de recolección de datos

En cuanto al tipo de documento analizado en cada investigación se encontraron los siguientes (Ver tabla 3.4):

Tabla 3.4. Instrumentos de recolección de datos

Instrumentos	Autor(es)	Cantidad de Artículos
Revisión cuantitativa	(Martin, McNally, & Kay, June, 2012)	1

Pruebas empíricas	(Laukkanen, Tuominen, Reijonen, & Hirvonen, 2016) Fuente especificada no válida. (Farradonna, 2018)	3
Entrevista	(Nani & Radipere, 2017) (Daniel, Di Domenico, & Seema, 2014) (Vincent, 1996) (Spinder, 2004)	4
Muestreo	(Perks & Struwig, 2014) (Zulu-Valencia , 2018) (Lussier, Sonfield, Corman, & McKinney, 2001)	4
Análisis cualitativo	(Yue Wah, Social support, individual differences and well-being: A study of small business entrepreneurs and employees., 1993) (Da Costa & Da Silva Itelvino, 2018) (Yong & Rametse, 2010)	7

Fuente: Elaboración propia basada en el análisis de los artículos seleccionados.

Los autores en esta tercera etapa utilizaron instrumentos de medición como revisión cuantitativa, pruebas empíricas, muestreo simple, entrevista y análisis cualitativo para definir sus resultados, en la **tercera etapa** se retomaron las teorías del capital humano, la teoría de la toma de decisiones, sin embargo, se hizo énfasis en la teoría de la imitación (Lieberman - Asaba, 2004) donde las empresas dentro de una misma industria tienden a comportarse de manera semejante; a largo plazo no es conveniente para el grupo de empresas tener estrategias muy diferentes porque esto reduce el poder de la industria como un todo y por lo tanto su rentabilidad.

Discusión y conclusiones

En la presente revisión de literatura se establecieron como objetivos determinar ¿cuáles son las definiciones que destacan en el proceso de desarrollo de los negocios emprendedores?, ¿cuáles son las teorías en que se fundamenta?, ¿cuáles son los principales modelos que se han relacionado con su estudio?, ¿cuáles han sido las poblaciones de estudio?, ¿Cuáles han sido las técnicas de recolección e instrumentos más utilizados?, ¿Cuáles son las variables con las que se ha relacionado su estudio?

Acorde a lo mencionado por (Vargas et.al, 2018) “aunque los conceptos de Negocios, Emprendimiento, MiPymes, Desarrollo e Innovación pueden ser tratados de manera independiente, poseen sus propias literaturas, se pueden relacionar intrínsecamente siendo la ir un campo interdisciplinario de integración. Asimismo, la ir representa un reto porque desafía las existentes prácticas de destrucción creativa y dar espacio a un enfoque centrado en una economía inteligente, sostenible e integradora, que se vislumbra en un marco institucional cada vez más regulado”, la literatura sugiere que las grandes empresas suelen canalizar sus esfuerzos en el propio proceso de los negocios emprendedores, tratando de gestionar un portafolio diversificado las acciones, optimizando los recursos y priorizando aquellos proyectos con más potencial de comercialización.

Resumen de la evidencia

Para el presente documento se hizo una selección de estudios, las características de los estudios y la síntesis se resultados, en el presente instrumento se hizo una división por etapas con respecto a la época de donde se seleccionaron los artículos científicos a investigación. Los resultados de la revisión se agrupan en las siguientes etapas: Etapa I (1934 – 1990) donde las definiciones revisadas que se comprenden en virtud de los negocios emprendedores hacen énfasis en el crecimiento económico de la actividad emprendedora, el riesgo e incertidumbre que esto conlleva para los nuevos empresarios y la difusión que las nuevas empresas deben tener en función de la creación de redes empresariales. Etapa II (1996 – 2007) donde las características principales en estas definiciones se basan en conceptos anteriormente usados, el empresario que decide crear un nuevo negocio mantiene detalles operativos que pueden generar nuevos productos en innovación, interacción de pequeños y medianos negocios (Pymes) con las economías locales en función de la creación de empleos, el autoempleo y la autogestión. Etapa III (2008 – 2018) A partir del año 2008 a la actualidad los conceptos de “Negocios emprendedores” han tenido una variación en la adición de conceptos como “Pequeños y medianos negocios (Pymes), capital humano y la actividad de la mujer emprendedora”.

Futuras líneas de investigación

Las empresas de nueva creación, el entorno en el que se desenvuelven y las opciones para garantizar su crecimiento crean un extenso campo de investigación y de continuación futura, los autores estudiados en el presente documento coinciden en que la innovación abierta implica que las empresas deben ser, al mismo tiempo, vendedores activos y compradores activos de propiedad intelectual y su vez analizando el

impacto de los programas gubernamentales de apoyo económico a las empresas de reciente creación analizadas en un momento posterior al de su creación, esto es, durante su fase de crecimiento y consolidación. Los resultados de la investigación en coincidencia con los autores estudiados han demostrado como los apoyos que reciben los emprendedores son eficaces para permitir el desarrollo y la supervivencia de los negocios durante sus primeros años, pero surgen tres cuestiones a resolver una vez que reciben el apoyo monetario: la primera, cuál será la evolución de sus principales indicadores económico-financieros de eficiencia/eficacia, manteniendo los valores alcanzados o en decadencia sin contar dicho sustento; la segunda, cómo será su relación con las instituciones financieras, es decir, siguen permitiendo el acceso con facilidad a los recursos ajenos del sistema bancario en condiciones normales de mercado o habrán perdido las ventajas financieras y de negociación alcanzadas; y la tercera, conocer si existen solicitudes posteriores de crédito una vez que ha iniciado el negocio y durante las primeras etapas de existencia.

De los resultados que se obtuvieron y para investigaciones futuras cabe destacar recomendaciones planteadas por autores como (Bassett, Richardson, & Page, 2015) donde establecen lineamientos que sirven de base a académicos para posteriores trabajos, de esto, estos autores encontraron que la desinformación en los negocios emprendedores afectan su productividad y su rentabilidad en las primeras etapas de progreso como negocio. Para ello, proponen las siguientes condiciones que se deben tener en cuenta para desarrollarlo: (1) los procesos internos y su evolución con el emprendimiento corporativo, cómo se adopta y cómo es exitoso; (2) la explicación y la predicción de la adopción de un sistema de emprendimiento; y (3) la predicción de las opciones adoptadas para el alto rendimiento del gobierno corporativo. En este sentido otros estudios más recientes desarrollados por (Vargas Martínez, Bahena Álvarez, & Cordon Pozo, 2018), revisan algunas de las investigaciones más significativas que se han hecho en la literatura de los negocios emprendedores, y examinan las futuras direcciones para académicos e investigadores. Concluyen que a pesar de la reciente expansión en la investigación del emprendimiento los conocimientos teóricos y empíricos sobre el dominio del tema y el comportamiento empresarial siguen siendo aún cuestiones claves que se requieren para una comprensión y análisis más profundos.

Financiación

El financiamiento que se utilizó para la revisión sistemática en el presente trabajo fueron fondos particulares del investigador y los proporcionados por el CONACYT en la beca nacional económica para doctorantes.

Bibliografía

- Alves, P., Regina, L., & Dalla Costa, R. (2014). Determining the degree of satisfaction of project Good Business entrepreneurs in Paraná's North Pioneer. *Economia & Região*, Vol 2, Iss 2, Pp 135-150.
- Bassett, R., Richardson, A., & Page, R. (2015). The risk and rewards of computing everywhere for small business entrepreneurs. *Issues in Information Systems*, Volume 16, Issue II, pp. 236-245, .
- Bastié, F., Cussy, P., & Le Nadant, A.-L. (2016). Network or Independent Business? Entrepreneurs' Human, Social and Financial Capital as Determinants of Mode of Entry. *Managerial & Decision Economics.*, Vol. 37 Issue 3, p167-181. 15p.
- Buil, M., & Rocafort, N. (2016). Entrepreneurship and business survival in times of crisis: The case of Barcelona. *Intangible Capital*, Vol. 12 Issue 1, p95-120. 26p.
- Cantillon, R. (1931). *Essai str la nature du commerce en general*. London: Macmillan & Co., for the Royal Economic Society, 1931.
- Castaño-Ramirez, A. (2011). Attitudes of micro and small business entrepreneurs towards the acquisition of external information for making business decisions. *Estudios Gerenciales*, December 2011 27(121):159-174.
- Coda , R., Viveiros de Castro, P., & Krakauer , D. (2018). Are small business owners entrepreneurs? . *RAUSP Management Journal*, Volume 53, Issue 2, April–June 2018, Pages 152-163.
- Da Costa, P., & Da Silva Itelvino, L. (2018). Grounded theory com utilização do software atlas.ti: um exemplo empírico de estudo sobre estratégia de ascensão do empreendedorismo inovador em negócios sociais. *Revista Ibero-Americana de Estratégia (RIAE)*, Vol. 17 Issue 3, p17-40. 24p.
- Daniel, E., Di Domenico, M., & Seema, S. (2014). Effectuation and home-based online business entrepreneurs. *International Small Business Journal* 33(8).
- DeCaro, F., DeCaro, N., & Bowen-Thompson, F. (2010). An Examination of Leadership Styles of Minority Business Entrepreneurs: A Case Study of Public Contracts. *Journal of Business & Economic Studies*, Vol. 16 Issue 2, p72-78. 7p. 1 Chart.
- De Pablos, C. (2013). *Los cien errores del emprendimiento*. . Madrid, ESIC.
- Drucker, P. F. (2002). The discipline of innovation. *Harvard business review*, 80(8), 95-100.
- Duarte, T., & Ruiz, R. (2009). Emprendimiento, una opción para el desarrollo. *Scientia et Technica*, vol. xv, núm. 43, pp. 326-331.
- Farradinna, S. (2018). *Entrepreneurial Personality in Predicting Self-Regulation on Small and Medium Business Entrepreneurs in Pekanbaru, Riau, Indonesia*. Indonesia: J. Mgt. Mkt. Review 3(1) 34–39(2018).
- Ferreira et. al., (2011). Revisões sistemáticas y metaanálisis: bases conceptuales e interpretación. Enfoque: Mé todos contemporáneos en bioestadística (III).

- Gómez, H., & Mitchell, D. (2014). *Innovación y emprendimiento en Colombia: balance, perspectivas y recomendaciones de política, 2014 2018*. Colombia: Cuadernos de Fedesarrollo.
- González Pernía, J., & Peña, I. (2007). Determinantes de la capacidad de innovación de los negocios emprendedores en España. *Economía industrial*.
- Grasso Vechio, J. (02 de Noviembre de 2013). *Finanzas Digital*. Obtenido de Importancia del emprendimiento: <https://www.finanzasdigital.com/2013/11/importancia-del-emprendimiento/>
- Guzman, A. (2008). Emprendimiento Social: Revision de literatura. Social Entrepreneurship Literature Review.
- Importancia, u. g. (11 de Marzo de 2019). *El emprendimiento como signo de bienestar*. Obtenido de <https://www.importancia.org/emprendimiento.php>
- Iturbide-Galindo, L. (02 de Febrero de 2018). *El Universal*. Obtenido de La importancia del emprendimiento: <https://www.eluniversal.com.mx/cartera/la-importancia-del-emprendimiento>
- Katongole, C. (2012). Understanding Women Micro and Small Business Entrepreneurs in Uganda. *Investment Climate and Business Environment Research Fund (ICBE-RF)*, Research Report No. 01/12.
- Kyungeun, S., Cooper, T., Ramanathan, U., & Singh, J. (2017). Challenges and support for scaling up upcycling businesses in the UK: Insights from small-business entrepreneurs. *LATE: Product Lifetimes And The Environment 2017 Conference Proceedings* Publisher: IOS Press BEditors: Conny Bakker, Ruth Mugge.
- Laukkanen, T., Tuominen, S., Reijonen, H., & Hirvonen, S. (2016). Does market orientation pay off without brand orientation? A study of small business entrepreneurs. *Journal of Marketing Management, Vol. 32 Issue 7-8*, p673-694. 22p.
- Lussier, R., Sonfield, M., Corman, J., & McKinney, M. (2001). Strategies Used by Small Business Entrepreneurs. *American Journal of Business*, Vol. 16, Issue 1, pp. 29-38.
- Madurapperuma, W. (2010). Does culture impact on Social networks of ethnic, small business entrepreneurs? *INTERNATIONAL COUNCIL FOR SMALL BUSINESS*, USA Volume: 55.
- Martin, B., McNally, J., & Kay, M. (June, 2012). Examining the formation of human capital in entrepreneurship: A meta-analysis of entrepreneurship education outcomes. *Journal of Business Venturing 28 (2013) 211–224*, 2013) 211–224.
- Maureira, J. (15 de February de 2018). La importancia del emprendimiento. (L. Iturbide, Entrevistador)
- Mendoza, J. (2018). Emprendimiento de negocios propios en el Perú: el rol de los factores sociodemográficos personales a nivel de departamentos. *Estudios Gerenciales*, 34(146):19-33.
- Moshood, H., & Olawale, S. (2011). Developing Small Business Entrepreneurs through Assistance Institutions: The Role of Industrial Development Centre, Osogbo, Nigeria. *International Journal of Business and Management*, Vol. 6, No. 2; February 2011.

- Mungaray- Lagarda, A., Osuna, J., Ramírez , M., Ramírez, N., & Escamilla, A. (27(53):115-146). The Role of Local Micro and Small Business Entrepreneurship during the Economic Crisis: The case of Baja California, 2008-2011. *Frontera norte*, 2015.
- Nani, G., & Radipere, S. (2017). Shape up or ship out. Experiences of micro and small business entrepreneurs in the Bulawayo Metropolitan Province of Zimbabwe. *Investment Management & Financial Innovations*, Vol 13, Iss 2, Pp 173-183 .
- Perks, S., & Struwig, M. (2014). Skills necessary to grow micro entrepreneurs into small business entrepreneurs. *South African Journal of Economic and Management Sciences*, Vol 8, Iss 2, Pp 171-186 (2014).
- Salazar, C. (2001). *Building boundaries and negotiating work at home*. Proceedings of the 2001 International ACM SIGGROUP Conference on Supporting Group Work.162-170.
- Senthil, k., Suresh, S., Tensingh, G., & P Jayavarathan, B. (2011). Analysis of intention of professional students to become livestock business entrepreneurs in Tamil Nadu. *Department of Livestock Business Management*.
- Shahzad Shabbir, M., Saarim Ghazi, M., & Rasool Mehmood, A. (2016). Impact of Social Media Applications on Small Business Entrepreneurs. *Management and Economics Research Journal*, Vol. 2,, Pages 1–6.
- Shumpeter, J. (1934). *The Theory of Economic Development*. Boston, MA: Harvard University Press.
- Silamani , J. (2009). Utilidad y tipos de revisión de literatura. Escuela de Enfermería La Fe. Universitat de València.
- Spinder, D. (2004). Second/Third Generation Asian Business Entrepreneurs in the UK. *Fórum Empresarial*, Vol 9, Iss 2, Pp 24-45.
- Terano, R., Zainalabidin, M., & Hakimi, J. (2015). Effectiveness of microcredit program and determinants of income among small business entrepreneurs in Malaysia. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, (2015) 5:22.
- Vargas Martínez, E., Bahena Álvarez, I., & Cordon Pozo, E. (2018). Innovación responsable: nueva estrategia para el emprendimiento de mipymes. *INNOVAR VOL. 28, NÚM. 69, JULIO-SEPTIEMBRE DEL 2018*.
- Vidal, R. (2008). Latinoamericanos: ¿Emprendedores competitivos? *GCG GEORGETOWN UNIVERSITY - UNIVERSIA 2008* , VOL. 2 NUM. 2 ISSN: 1988-7116.
- Vincent, V. (1996). Decision-making policies among Mexican-American small business entrepreneurs . *Journal of Small Business Management*, Vol. 34 Issue 4, p1, 13p, 5 charts.
- Yong , S., & Rametse, N. (2010). The Influence Of Procedural Fairness On The Small Business Entrepreneurs And Their Perception Of The Tax Authority: A Case Study Approach. *International Review of Business Research Papers*, Vol.6, No.1 February 2010, Pp. 487-512.

Yue Wah, C. (1993). *Social support, individual differences and well-being: A study of small business entrepreneurs and employees*. London: Vol. 66 Issue 4, p285-302. 18p. 3 Charts, 2 Graphs.

Yue Wah, C. (1993). Social support, individual differences and well-being: A study of small business entrepreneurs and employees. *Journal of Occupational & Organizational Psychology*, Vol. 66 Issue 4, p285-302. 18p. 3 Charts, 2 Graphs.

Zulu-Valencia , M. (2018). Informal Business Entrepreneurs' Mobile Marketing Acceptance: An Expectation Confirmation Theory Perspective. *AMA Summer Educators' Conference Proceedings*, Vol. 29, pDS-14-DS-17. 4p.