

¿El fin del "héroe" emprendedor? En búsqueda de la naturaleza colectiva del emprendimiento*

Edgar Rogelio Álvarez¹, Igor Rivera² & José Aramis Marín Pérez³

CLASIFICACIÓN JEL

B55, L26, P13

RECIBIDO

29/06/2022

APROBADO

23/07/2023

PUBLICADO

01/10/2024

SECCIÓN

Emprendimiento y organizaciones emergentes

Esta obra se publica bajo una licencia
Creative Commons Atribución
No Comercial Sin Derivadas
4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0).

Declaración de conflictos de interés:
Los autores no manifiestan conflictos de interés institucionales ni personales.

Resumen: Desde los escritos de Cantillon, Say y Schumpeter, el emprendimiento se ha definido a través de la figura de un individuo llamado "emprendedor". Protagonista y especialmente talentoso para asumir el riesgo, el emprendedor es una pieza clave en la creación de la riqueza. No obstante, gracias a nuestro trabajo con empresas cooperativas, hemos notado que ciertos emprendimientos surgen de un esfuerzo colectivo: ¿no será esta la verdadera naturaleza del emprendimiento? El objetivo de este trabajo es cuestionar la construcción ontológica que se ha hecho sobre el "héroe" emprendedor, para confrontarla con una lectura sistémica donde el individuo no existe sin el colectivo que lo rodea. Esta confrontación teórica, que implica un desplazamiento antropológico hacia la aceptación de la complejidad humana, será ilustrada a través de la experiencia que tenemos con emprendimientos de cooperativas. Hemos recolectado y organizado información de seis casos de cooperativas en la Ciudad de México a través de observaciones y entrevistas semiestructuradas. Nuestros hallazgos sugieren que todos los emprendimientos son, directa o indirectamente, colectivos; en todo caso, el mito del emprendedor individual que crea desde cero muestra sus límites tanto teóricos como prácticos, particularmente en las políticas públicas. Un entendimiento colectivo –incluso cooperativo– del emprendimiento implicaría redefinir el proceso de "emprendimiento", el rol del "emprendedor" o "el colectivo de emprendedores", las historias que contamos, las organizaciones que creamos, la formación que brindamos, y las políticas públicas que proponemos. Si bien la generalización de nuestros hallazgos requiere mayor investigación, creemos que este artículo abre el debate para mejorar la comprensión que tenemos sobre el emprendimiento.

Palabras clave: emprendimiento colectivo, empresas cooperativas, héroe emprendedor.

Citación sugerida: Álvarez, E.R., Rivera, I. & Marín-Pérez, J.A. (2025). ¿El fin del "héroe" emprendedor? En búsqueda de la naturaleza colectiva del emprendimiento. *Innovar*, 35(95). e102101. <https://doi.org/10.15446/innovar.v35n95.102101>

* Para la realización de este artículo se contó con el apoyo de una beca de estudios de doctorado del Consejo Nacional de Humanidades, Ciencias y Tecnologías (Conahcyt), así como de los proyectos SIP20242444 y SIP20243982 del Instituto Politécnico Nacional (IPN).

¹ M. Sc. en Administración. Estudiante de Doctorado, Instituto Politécnico Nacional. Ciudad de México, México. Grupo de Investigación en Cooperativismo y Organizaciones de la Economía Social y Solidaria (GICOOPS). Rol del autor: intelectual y comunicativo. ealvarezr2002@alumno.ipn.mx ; <https://orcid.org/0000-0003-0552-0219>.

² Ph. D. en Ingeniería Industrial. Profesor-Investigador, Instituto Politécnico Nacional. Ciudad de México, México. Grupo de Investigación en Cooperativismo y Organizaciones de la Economía Social y Solidaria (GICOOPS). Rol del autor: intelectual. iriveraq@ipn.mx ; <https://orcid.org/0000-0003-2736-4093>.

³ Ph. D. en Gestión. Profesor e Investigador, Université de Lorraine. Metz, Francia. Centre Européen de Recherche en Économie Financière et Gestion des Entreprises. Rol del autor: intelectual y comunicativo. aramis.marin@univ-lorraine.fr ; <https://orcid.org/0000-0002-4825-673X>

The end of the "hero" entrepreneur? In search of the collective nature of entrepreneurship.

Abstract: Starting with the writings of Cantillon, Say, and Schumpeter, entrepreneurship has been defined through the figure of an individual known as the "entrepreneur." As the protagonist of the story, especially skilled at assuming risk, the entrepreneur is considered a key player in the creation of wealth. However, through our work with cooperative enterprises, we have observed that certain entrepreneurial ventures emerge from collective effort. Could this be the true nature of entrepreneurship? The aim of this paper is to challenge the ontological construct of the "hero" entrepreneur and contrast this insight with a systemic reading in which the individual cannot exist without the surrounding collective. This theoretical confrontation, involving an anthropological shift toward accepting human complexity, will be illustrated through our experience with cooperative ventures. We have collected and organized information from six cases of cooperatives in Mexico City through observations and semi-structured interviews. Our findings suggest that all entrepreneurial ventures are (directly or indirectly) collective. In any case, the myth of the individual entrepreneur who creates from scratch reveals its theoretical and practical limitations, particularly in public policies. A collective—indeed, cooperative—understanding of entrepreneurship would entail redefining the process of "entrepreneurship," the role of the "entrepreneur" or "collective of entrepreneurs," the stories we tell, the organizations we create, the training we provide, and the public policies we propose. While generalizing our findings requires further research, we believe this paper opens the debate to enhance our understanding of entrepreneurship.

Keywords: Collective entrepreneurship, cooperative enterprises, hero entrepreneur.

O final do "herói" empreendedor? Em busca da natureza coletiva do empreendedorismo.

Resumo: Desde os escritos de Cantillon, Say e Schumpeter, o empreendedorismo foi definido por meio da figura de um indivíduo chamado "empreendedor". Protagonista e especialmente talentoso para assumir riscos, o empreendedor é uma peça-chave na criação da riqueza. No entanto, graças ao nosso trabalho com empresas cooperativas, notamos que certos empreendimentos surgem do esforço coletivo: não seria essa a verdadeira natureza do empreendedorismo? O objetivo deste trabalho é questionar a construção ontológica que foi feita sobre o "herói" empreendedor, para confrontá-la com uma leitura sistêmica na qual o indivíduo não existe sem o coletivo que o rodeia. Essa confrontação teórica, que implica um deslocamento antropológico em direção à aceitação da complexidade humana, será ilustrada por meio da experiência que temos com empreendimentos de cooperativas. Coletamos e organizamos informação de seis casos de cooperativas na Cidade do México mediante observações e entrevistas semiestruturadas. Nossos achados sugerem que todos os empreendimentos sejam, direta ou indiretamente, coletivos. De qualquer forma, o mito do empreendedor individual que cria desde zero mostra seus limites tanto teóricos quanto práticos, particularmente nas políticas públicas. Um entendimento coletivo — inclusive cooperativo — do empreendedorismo implicaria redefinir o processo de "empreendedorismo", o papel do "empreendedor" ou "o coletivo de empreendedores", as histórias que contamos, as organizações que criamos, a formação que oferecemos e as políticas públicas que propomos. Ainda que a generalização dos nossos achados exija mais pesquisas, acreditamos que este artigo abre o debate para melhorar nossa compreensão sobre o empreendedorismo.

Palavras-chave: empreendimento coletivo, empresas cooperativas, herói empreendedor.

Introducción

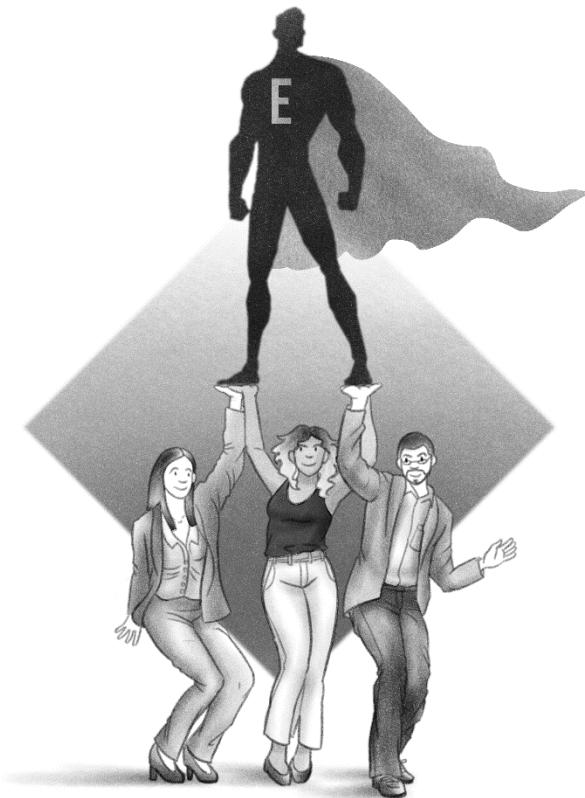
La definición del emprendimiento está indisociablemente ligada a la figura del emprendedor. Cantillon (1755) consideraba que el emprendedor era aquel artesano, agricultor o trabajador que aceptaba un riesgo financiero en su trabajo, a diferencia de los príncipes y señores que recolectaban ganancias seguras. Un siglo más tarde, Say (1803) presentaba al emprendedor como aquel individuo que invierte en el mercado, combinando los recursos necesarios, pero sin poseerlos todos, distinguiendo así los beneficios capitalistas del riesgo emprendedor (Koolman, 1971; Steiner, 1997). Schumpeter (1942) colocaba al emprendedor en el origen de la destrucción creativa que permite salir de la crisis en los ciclos económicos (Vaz-Curado & Mueller, 2019); así, el emprendedor no es tan solo un organizador de recursos como Say lo pensaba, sino un genio que provoca la innovación (Schmitt, 2019). Después de Schumpeter, Kizner (1973) agregó la información como fuente importante en el descubrimiento de oportunidades de negocio (Vaz-Curado & Mueller, 2019), lo que permitió consolidar al emprendedor como un ser racional en la escuela liberal de la economía (Schmitt, 2019).

Con el desarrollo de la psicología, en pleno siglo XX, el emprendedor empezó a ser estudiado, no desde su rol económico, sino desde sus rasgos individuales (véase, por ejemplo, Filion, 1997). Este enfoque normativo del emprendedor tiene la virtud de ayudarnos en la formación de emprendedores, pero esconde una postura, aun racional, del emprendedor individual, donde el éxito emprendedor está en el éxito de la empresa (Schmitt, 2019). Otras teorías del emprendimiento se pusieron a modelizar el proceso de decisión que caracteriza al emprendedor. Sin embargo, todas estas teorías, incluso la teoría de la efectuación de Sarasvathy (2008), que pone en claro la importancia de la interacción del emprendedor con otras personas, siguen teniendo como punto de partida y ángulo de análisis al emprendedor individual.

Si bien estas teorías evolucionaron de una visión funcionalista a una cognitiva, todas siguen manteniendo una postura ontológica centrada en el individuo: el emprendimiento existe gracias y desde el emprendedor. Al anclar la naturaleza del emprendimiento sobre el individuo llamado emprendedor, perdemos de vista la complejidad del proceso emprendedor y las interacciones que en él se esconden. Tomemos el caso de la empresa de tecnología Apple; su éxito está generalmente asociado a la genialidad y la resiliencia de Steve Jobs, dejando a un lado las contribuciones de Steve Wozniak y Ronald Wayne, e incluso la influencia que tuvieron sus padres al permitirles utilizar el garaje. Cuando se habla de Microsoft, pensamos inmediatamente en la gran capacidad para aprovechar oportunidades de Bill Gates, pero olvidamos las contribuciones de Paul Allen. Igualmente, cuando se hace referencia de la red social Facebook, se alude al ingenio de Mark Zuckerberg y se omiten las aportaciones, tecnológicas y afectivas, de sus compañeros Eduardo Saverin, Andrew McCollum, Dustin Moskovitz y Chris Hughes, cuando todos asistían a la Universidad de Harvard.

Podríamos evocar otros ejemplos en otras industrias donde el liderazgo del genio emprendedor nos parece sobrevalorado. ¿Acaso estos genios hubieran tenido el mismo impacto sin la gente que los rodeaba? Esta pregunta nos interpela aún más cuando vemos que en la literatura no se ha prestado suficiente atención académica a la cuestión de emprendimientos de propiedad colectiva (Bijman & Doornweert, 2010). En nuestro acompañamiento

de empresas cooperativas, hemos visto que los emprendimientos surgen del esfuerzo conjunto de sus miembros; para ser más específico, las redes personales y de negocios juegan un papel fundamental en el éxito de estos emprendimientos.



Esta dimensión colectiva no está ni siquiera explicitada en la literatura sobre creación de cooperativas, pues esta está más enfocada en las estructuras organizacionales. Algunos artículos excepcionales muestran que las cooperativas se desarrollan gracias a la acción grupal (Cook & Plunkett, 2006); en otras palabras, es el grupo quien promueve este emprendimiento (Díaz-Foncea & Marcuello, 2013). La acción colectiva permite tomar decisiones conjuntas y compartir la incertidumbre con los pares (Conte & Jones, 1991, citados por Díaz-Foncea & Marcuello, 2013), aun cuando haya posibilidad de designar un líder (Díaz-Foncea & Marcuello, 2013), representante del grupo. Fuera de la literatura de cooperativas se encuentran otros enfoques del emprendimiento que consideran el rol del Estado o de las universidades, pero concluyendo siempre en el emprendimiento desde los individuos.

El objetivo de este artículo es criticar la construcción ontológica del "héroe" emprendedor, la cual entiende el emprendimiento, en el mejor de los casos, no como un proceso, sino generalmente como un resultado, donde un individuo es la "estrella". Nuestra proposición consiste en confrontarla a una lectura sistémica del proceso de emprendimiento como un proceso colectivo. Esto viene de la intuición de que tanto sociedades cooperativas como

comerciales necesitan socios, clientes, proveedores, empleados, familia, amigos, inversionistas, etc., que contribuyan a su creación y desarrollo. Siguiendo esta hipótesis, partimos afirmando que todo emprendimiento es colectivo.

Este desplazamiento ontológico (sobre la naturaleza misma del emprendimiento) acentúa un principio antropológico particular en el que el individuo emprendedor no preexiste al emprendimiento, sino que este no existe y no se puede entender sin el colectivo, ni sin el contexto histórico, social y cultural en el que se desenvuelve (Julien, 2005). El emprendedor solo existe a través la mirada de los demás (Schmitt, 2020), en una relación dialéctica entre el individuo y la sociedad a la que pertenece (Morin, 2005).

Para mejorar la atención, el reconocimiento y la importancia que se da a la colaboración; aportación de ideas, de recursos económicos, de infraestructura, de vínculos; a los riesgos compartidos y a la motivación que brinda el colectivo al momento de emprender, hemos decidido explorar las teorías del emprendimiento y organizarlas por corrientes de pensamiento (económica, conductista, organizacional y colectiva). Enseguida, siguiendo las recomendaciones de Bijman y Doornweert (2010), presentamos cómo estudiamos seis cooperativas de la Ciudad de México, con el apoyo metodológico de entrevistas y visitas de campo. Finalmente, discutimos la visión colectiva que los resultados dejan entrever, cuestionando las corrientes actuales del emprendimiento.

Corrientes de estudio del Emprendimiento

Los beneficios que trae consigo el emprendimiento al desarrollo económico, social y cultural han dado lugar a una abundante literatura al respecto (Fornoni et al., 2012; Hébert & Link 1989; Shane & Venkataraman 2000; Teixeira, 2011; Wiklund et al., 2011). Sin embargo, la comprensión de este fenómeno se ha enfocado en la figura del emprendedor como protagonista (Burress & Cook, 2009; Carrasco & Buendía, 2013; Comeche & Loras, 2010; Fornoni et al., 2012; Rezazadeh & Nobari, 2018; Rocha & Miles 2009; Shane & Venkataraman, 2000). La teoría económica clásica (Smith, Cantillon, Say, Schumpeter), la corriente conductista (McClelland, Weber, Shane, Zhang, Pinker) o las teorías organizacionales (Bygrave, Sarasvathy) explican el emprendimiento desde un "héroe" emprendedor (como Steve Jobs, Bill Gates o Mark Zuckerberg).

La corriente económica del emprendimiento

Si bien existen trabajos fundamentales como las teorías de Richard Cantillon y Jean-Baptiste Say, que nos muestran al emprendedor como una función económica, no es sino a partir del siglo xx que los economistas se enfocaron en estudiar el espíritu empresarial y las características de los "empresarios". Esto estuvo acentuado después de que Joseph Alois Schumpeter diera al emprendedor un rol fundamental en la salida de las crisis capitalistas. Desde entonces, el genio emprendedor ha debido asumir los roles de especulador, de innovador, de líder, de tomador de decisiones, de aventurero frente al riesgo, y de administrador. En todos estos casos, el emprendedor es considerado individualmente, desde las consecuencias (o el resultado) de su acción en términos económicos (tabla 1)

Tabla 1. Percepción del emprendimiento según la economía.

Autor	Noción del emprendedor y el emprendimiento	Función	Rol del emprendedor
Richard Cantillon (1755)	<p>El empresario es alguien que sabe aprovechar una oportunidad para obtener beneficios, pero que debe asumir riesgos.</p> <p>La esencia de la actividad empresarial consiste en la asunción del riesgo.</p> <p>Los empresarios son quienes tienen salarios inciertos, y la gente asalariada cuentan con un ingreso cierto. Los empresarios viven de un modo incierto.</p> <p>El papel del empresario es vital y omnipresente</p>	<p>Intermediario</p> <p>Acercar los dos lados del mercado (oferentes y demandantes), asumiendo todos los riesgos involucrados en este proceso.</p>	Arbitrajista o especulador
Jean Baptiste Say (1803; 1815; 1816; 1839)	<p>El empresario es un agente de cambio y un tomador de riesgos, que invierte su propio dinero.</p> <p>El empresario es el catalizador para el desarrollo de productos, es un "trabajador superior".</p>	<p>Unir los medios de producción</p> <p>Catalizar el desarrollo de productos</p>	Factor de producción
Joseph Alois Schumpeter (1928, 1942, 1978)	<p>La esencia del emprendimiento radica en la percepción y explotación de nuevas oportunidades en el ámbito de la empresa.</p> <p>El empresario es aquella persona que tiene capacidad e iniciativa para proponer y realizar nuevas combinaciones de medios de producción; una persona (cualquiera, con negocio o sin negocio) capaz de generar y gestionar innovaciones radicales dentro de las organizaciones o fuera de ellas.</p> <p>Es pionero en la introducción de nuevos productos, nuevos procesos y nuevas formas de organización o en introducirse en nuevos mercados.</p> <p>Son hombres con facultades excepcionales que aprovechan oportunidades que otros no perciben o que crean oportunidades gracias a su propio arrojo e imaginación.</p> <p>El empresario innovador propicia procesos de innovación y es un agente activo del progreso económico.</p>	<p>Generar y gestionar innovaciones radicales</p> <p>Combinar los medios de producción</p>	<p>Innovador</p> <p>Líder</p> <p>Tomador de decisiones</p>
Ludwig von Mises (1952)	<p>Lo que hace emerger la ganancia es el hecho de que el empresario que juzga los precios futuros de los productos más correctamente que otras personas compra algunos o todos los factores de producción a precios que, vistos desde el punto de vista del estado futuro del mercado, son demasiado bajos... Esta diferencia es el beneficio empresarial.</p>	<p>Mover los mercados económicos hacia el estado de equilibrio</p>	Arbitrajista
Friedrich von Hayek (1935)	<p>El rol del emprendedor consistía en informar al mercado de las novedades que allí presentaba.</p> <p>El empresario coordina el conocimiento existente ampliamente disperso en diferentes partes del sistema económico.</p>	<p>Difusión del conocimiento del mercado sobre nuevos eventos</p>	Arbitrajista
Kirzner (1979)	<p>el empresario puro: "... un tomador de decisiones cuyo papel completo surge de su atención a las oportunidades hasta ahora desapercibidas"</p>	<p>Restablecer el equilibrio después de algún shock exógeno</p>	Arbitrajista

	la esencia del espíritu empresarial es estar alerta a las oportunidades de ganancias	Mover los mercados económicos hacia el estado de equilibrio	Tomador de Decisiones
Evans (1942); Lamb, (1952)	Emprendedor es un tomador de decisiones que formula políticas empresariales	Formular políticas empresariales	Tomador de Decisiones
Bygrave y Hofer (1991)	Emprendedor es alguien que percibe una oportunidad y crea una organización para aprovecharla.	Creador de empresas	Propietarios de empresa Administrador de recursos
Hébert y Link (1989, p. 39)	Emprendedor es alguien que se especializa en asumir la responsabilidad y tomar decisiones de juicio que afectan la ubicación, la forma y el uso de bienes, recursos o instituciones	Gestionar Recursos	Tomador de Decisiones Administrador de recursos

Fuente: elaboración propia con base en Diaz-Fonseca y Marcuello (2013), Filion (1997), Janssen et al. (2016), Montoya (2004), Hébert y Link (1989) y Parker (2018)

El estudio de los roles que juega el emprendedor en las ciencias económicas permitió sentar las bases para establecer el campo de conocimiento del emprendimiento. No obstante, según Hébert y Link (1988), el emprendimiento dejó de interesar a la economía cuando esta se transformó en una ciencia más predictiva, dando al emprendedor un papel más pasivo.

La corriente conductista del emprendimiento

A partir de 1960, y hasta la década de 1980, la corriente conductista, conformada por psicólogos, psicoanalistas, sociólogos y otros especialistas en comportamiento humano, estudió el emprendimiento a partir de las características psicológicas o rasgos particulares del emprendedor. Sin embargo, numerosos estudios, llevados a cabo con metodologías impecables, arrojaron resultados muy variables y, a menudo, contradictorios, que no permitieron establecer un perfil psicológico científico absoluto de este individuo (Filion, 1997). Aun así, durante este periodo fue posible demostrar que el objetivo de los emprendedores iba más allá de la maximización del beneficio económico, puesto que también buscan satisfacción afectiva, autonomía, realización, prestigio, poder y aumentar las cuotas de mercado (Janssen et al., 2016).

Dentro de esta corriente se pueden destacar las aportaciones como las de Max Weber (1930), quien identificó el sistema de valores como elemento fundamental para explicar el comportamiento de los emprendedores, quienes eran vistos como innovadores, independientes y con una fuente formal de autoridad dado su liderazgo empresarial (Filion, 1997). De igual manera, David McClelland (1961, 1971) estudió a los gerentes de grandes organizaciones e identificó la influencia que tienen los héroes en la literatura sobre los emprendedores, quienes desarrollan una fuerte necesidad de logro y de poder, aunque poco vinculadas a la creación, posesión, gestión y éxito de un negocio (Filion, 1997).

Otros investigadores como Shane et al. (2010), Zhang et al. (2009) y Pinker (2008) se interesaron por estudiar el emprendimiento desde ciertos factores explicativos como los genes, dado que, según refieren estos autores, un individuo puede tener o no un gen asociado con el emprendimiento. En contraste, Maca y Rentería (2020) afirman que estudiar al emprendedor a partir de sus atributos personales justifica una perspectiva individualista, dejando fuera del análisis aspectos estructurales que pueden incidir en el emprendimiento.

Las corrientes organizacionales del emprendimiento

Con el paso de los años, los estudiosos del tema se interesaron más en las acciones del emprendedor que en sus características, en identificar los elementos que influyen en su comportamiento, incluidos en los determinantes ambientales como el entorno sociocultural, el contexto familiar, la experiencia, el entorno profesional y el sistema educativo, entre otros. Por ejemplo, Gasse (1987, citado por Janssen et al., 2016) encontró que más del 50% de los emprendedores tiene un parente emprendedor.

A finales de los años 90, la investigación se enfocó en la intención empresarial, que intenta explicar el emprendimiento a través de la intención del emprendedor, asumiendo que un comportamiento puede predecirse por la intención que lo precede. Investigadores como Sarasvathy (2001) buscaron comprender el modo de razonamiento de los emprendedores; querían saber cómo estos le dan sentido al mundo que les rodea para poder imaginar, identificar y diseñar productos, servicios o modelos de negocio (Janssen et al., 2016).

Por otra parte, algunas investigaciones como la de Politis (2005, citado por Janssen et al., 2016) se han centrado más en el aprendizaje vinculado a la experiencia emprendedora, donde los emprendedores experimentados tienen un mayor nivel de habilidades empresariales que los novatos, mientras que otras, como las de Minniti y Bygrave (2001), ven el emprendimiento como un proceso de aprendizaje, donde las habilidades emprendedoras se construyen con el tiempo a partir de experiencias individuales (Janssen et al., 2016).

La corriente del emprendimiento colectivo

Con el tiempo se ha logrado ampliar, actualizar y enriquecer el estudio del emprendimiento; aun así, es evidente que la mayor parte de los esfuerzos por definirlo y comprenderlo (incluidos los procesos involucrados) se han centrado en las características, tendencias y entorno de un individuo.

Dentro de la literatura es posible encontrar distintas interpretaciones del emprendimiento colectivo según la naturaleza del entorno en el que se desarrolla, los agentes que participan y el objetivo que se busca. El emprendimiento colectivo surge como una vocación o como una necesidad, y puede tener un objeto social, económico, empresarial, institucional o político (tabla 2).

Tabla 2. Interpretaciones del emprendimiento colectivo.

Autor	Interpretación del Emprendimiento colectivo	Tipo de actores	Elementos que comparten	Objetivo
Lejarriaga, Bel y Martín (2013)	Asociación de individuos que tienen inestabilidad laboral o están desempleados, quienes pueden conformar empresas de trabajo asociado, para salir del desempleo y reintegrarse en el mercado laboral	Individuos con problemas sociales	Problemas de inestabilidad laboral o desempleo	Conformar empresas para salir del desempleo y reintegrarse en el mercado laboral
Díaz-Fonseca y Marcuello (2013, p. 245)	"Un grupo que gestiona el proceso de creación del emprendimiento, que asume riesgos y toma decisiones críticas para crear una empresa de forma participativa con el objetivo de tener un beneficio mutuo para distribuirlo equitativamente entre el grupo"	Grupo de individuos	Riesgos y toma de decisiones	Tener un beneficio mutuo para distribuirlo equitativamente entre el grupo
Flanagin et al. (2006, p. 32)	<p>"La acción colectiva es un fenómeno comunicativo. Siempre considera (1) identificar y conectar a las personas que comparten intereses privados comunes en un bien público, (2) comunicar mensajes a estas personas y (3) coordinar, integrar o sincronizar las contribuciones de los individuos</p> <p>... la acción colectiva es comunicativa en la medida en que implica esfuerzos de las personas para cruzar fronteras expresando o actuando sobre un interés individual (es decir, privado) de una manera que sea observable para otros (es decir, público)."</p>	Personas que comparten intereses	Intereses privados comunes en un bien público.	Identificar y conectar a las personas, comunicar mensajes y coordinar, integrar o sincronizar las contribuciones de los individuos
Connell (1999, citado por Burress y Cook, 2009, p. 19)	"El emprendimiento colectivo combina el riesgo comercial y la inversión de capital con los valores sociales de la acción colectiva. Es un evento que existe cuando la acción colectiva apunta al mejoramiento económico y social de una localidad por medio de	-	Riesgo comercial, inversión de capital y valores sociales.	Mejorar económica y socialmente una localidad.

	alguna transformación de normas sociales, valores y redes para la producción de bienes o servicios por parte de una empresa".			
Bijman y Doorneweert (2010, p. 13)	<p>"El emprendimiento es la función de tomar decisiones críticas sobre el uso de los activos frente a la incertidumbre. Esta función se expresa a través de la propiedad y el control de los activos. En otras palabras, el emprendimiento requiere que los propietarios de los activos y no solo los administradores tomen decisiones sobre el uso de los activos.</p> <p>...la participación activa de los socios propietarios es la que genera el emprendimiento colectivo en la empresa del productor".</p>	Propietarios y administradores de los activos	Propiedad y control de los activos	Tomar decisiones
Tardieu (2003, p. 10)	"Emprendimiento colectivo: cuando tanto la identificación de oportunidades como el desarrollo de oportunidades son colectivos, el dominio colectivo de alerta, búsqueda deliberada y prueba se basa en la comunicación y el intercambio de conocimientos empresariales".		Conocimientos empresariales	Identificar y desarrollar oportunidades.
Cook y Plunkett (2006, p. 426)	"Es el proceso de diseñar, financiar e incorporar una acción colectiva (en lugar de individual o corporativa) dependiente de la ruta de generación de renta de múltiples niveles. El diseño incluye el proceso de alinear incentivos entre los que toman las decisiones, los reclamantes residuales y los derechos de propiedad. El financiamiento se refiere al proceso de formación de estimaciones de eventos futuros en situaciones en las que no hay acuerdo sobre la probabilidad de éxito o pérdida. Incorporar incluye el proceso de reconocimiento legal del depósito conjunto de "piel en el juego": es decir, cada miembro tiene un patrimonio personal en riesgo. La acción colectiva dependiente de la trayectoria implica que la entidad o acción empresarial es una innovación organizativa basada en una forma organizativa pasada de la que surgió la nueva entidad".	Grupo de individuos que actúa bajo un interés común	Incentivos y patrimonio que se pone en riesgo.	Innovación organizativa
Comeche y Loras (2010, p. 26)	<p>"El emprendimiento colectivo ocurre cuando la totalidad del esfuerzo es mayor que la suma de las contribuciones individuales. El emprendimiento colectivo es un emprendimiento basado en el esfuerzo del equipo recurriendo al talento y creatividad de cada uno de sus integrantes.</p> <p>...La suma de las inteligencias individuales dentro de una organización o equipo permite que tanto el grupo como el individuo innoven y se adapten de forma creativa. Tanto la capacidad colectiva para identificar oportunidades como para responder a estas son componentes importantes en el emprendimiento colectivo".</p>	Individuos de una organización o equipo	Talento, creatividad, Inteligencia	Identificar y responder oportunidades, así como Innovar
Gartner (1985, citado por Diaz-Foncea y Marciello, 2013, p. 247)	"Dependiendo de la naturaleza de la empresa, los individuos no tienen más opción que combinar sus capacidades y cooperar con otros para tener éxito".	Individuos que cooperan	Capacidades individuales	Crear una empresa exitosa

Fuente: elaboración propia.

La connotación del emprendimiento colectivo está presente con mayor frecuencia en la literatura sobre economía social, donde se estudian las organizaciones voluntarias, las organizaciones sin fines de lucro, las cooperativas, las fundaciones, los grupos de interés público y los movimientos sociales (Burress & Cook, 2009; Diaz-Foncea & Marcuello, 2013). También encontramos ejemplos de emprendimiento étnico (Burress & Cook, 2009), así como emprendimientos en el sector agrícola (Cook & Plunkett, 2006; Bijman & Doornweert, 2010).

Particularmente, el emprendimiento de organizaciones cooperativas, en sus principios y valores, deja ver que el espíritu empresarial y la propiedad de la organización es colectiva; sus miembros buscan un beneficio mutuo, asumen riesgos en conjunto y toman decisiones de manera democrática, además de tener la posibilidad de pertenecer y participar en redes y alianzas externas a la organización que pueden ser de mucho interés (Ley General De Sociedades Cooperativas 2018, última reforma DOF 19-01-2018).

Metodología

En este artículo presentamos seis estudios de caso de cooperativas en la Ciudad de México, cuya creación y existencia son resultado de la acción colectiva en diversos contextos. Cada una de las cooperativas estudiadas permite visualizar y apreciar la importancia de diferentes actores externos al emprendedor.

Para este estudio recurrimos a la observación y a la entrevista semiestructurada. El objetivo de la observación fue conocer el contexto en el cual se desarrollan las cooperativas, sus operaciones, la división de actividades, la participación de los socios y sus relaciones y vínculos con distintos actores. Asimismo, el objetivo de las entrevistas fue entender con mayor profundidad sus experiencias, pensamientos y opiniones sobre el origen de sus emprendimientos.

Se seleccionó una muestra intencional de cooperativas que permitiera visualizar la diversidad de casos y contextos al momento de emprender (tabla 3). Los criterios utilizados fueron los siguientes:

- Fácil acceso e interés en participar en este proyecto de investigación.
- Localización en la Ciudad de México.
- Cooperativas constituidas formalmente.
- Cooperativas que actualmente tienen operaciones.
- Cooperativas que participaron en el programa "Apoyo para el Desarrollo de Sociedades Cooperativas de la Ciudad de México", que es promovido y desarrollado

por la Secretaría de Trabajo y Fomento al Empleo de la Ciudad de México (STyFE) entre 2015 y 2018.

Uno de los autores de este artículo tuvo participación activa en el proceso de capacitación que recibieron las cooperativas como parte del programa "Apoyo para el Desarrollo de Sociedades Cooperativas de la Ciudad de México" entre 2015 y 2018. Desde entonces, se ha podido observar el desempeño de estas organizaciones, su contexto y sus vínculos, así como también intervenir en ellas y adquirir productos.

Tabla 3. Cooperativas de producción estudiadas.

Nombre	Giro	Año de creación	Ubicación
Conejo Mixteco	Producción, transformación y comercialización de carne de conejo	2012	Alcaldía Tlalpan
Chapata Vive Café	Cafetería Cultural	2016	Alcaldía Benito Juárez
Hermanas de Alas Azules	Servicio de cuidado y terapia para personas con autismo y discapacidad intelectual	2017	Alcaldía Xochimilco
Semilla Buena Nutrición	Snaks saludables a partir de la transformación de amaranto, semillas y frutas deshidratada.	2017	Alcaldía Xochimilco
Cooperativa Granja Apampilco	Producción, transformación y comercialización de hortalizas agroecológicas y productos lácteos	2019	Alcaldía Xochimilco
Centro de formación académica, profesor Virgilio Escudero	Servicios educativos	2019	Alcaldía Tlalpan

Fuente: elaboración propia.

Las entrevistas semiestructuradas a las seis cooperativas enlistadas se realizaron entre los meses de octubre y noviembre del 2021. Se entrevistó a los responsables legales de las cooperativas, quienes eran también miembros fundadores. Se abordaron temáticas relacionadas con la manera en que surgió el emprendimiento de estas cooperativas, las características del proyecto de emprendimiento, la participación de diferentes personas, las múltiples motivaciones que los miembros podían manifestar, y la influencia que los diferentes actores tuvieron durante la constitución de la organización.

Las entrevistas se grabaron en formato audiovisual y fueron transcritas en su totalidad por los investigadores dos semanas después de aplicar las seis entrevistas, para después codificar y estudiar la información obtenida. Lo anterior permitió un análisis temático a través del cual se identificó y organizó la información sobre los emprendimientos en diferentes categorías como las motivaciones, los actores que participaron, las características de las relaciones y las razones por las que se relacionaron.

Resultados

Nuestros hallazgos revelan que el emprendimiento en empresas cooperativas se orienta hacia la atención de problemas sociales. Por ende, la consulta de diferentes actores se hace necesaria. Además, los emprendedores requieren de actores, dentro y fuera de la organización, que les brinden o les permitan acceder a información, conocimiento, capital financiero, recursos, nuevas ideas, descubrir oportunidades y recibir consejos (Herrera, 2009). Esto nos lleva a poner en segunda motivación la competitividad o la innovación, para enfocarse primero en una cuestión de supervivencia y aprovechamiento de recursos limitados.

Actores que participan en el emprendimiento

Los individuos se asocian en torno de emprendimientos porque comparten alguna problemática social (Lejarriaga et al., 2013), gestionan actividades (Diaz-Foncea & Marcuello, 2013), toman decisiones críticas (Diaz-Foncea & Marcuello, 2013), comparten riesgos (Diaz-Foncea & Marcuello, 2013; Bijman & Doornweert, 2010), comparten intereses (Flanagin et al., 2006,) o financian un proyecto común (Cook & Plunkett, 2006).

En el contexto de cooperativas estudiadas de la Ciudad de México, la dimensión colectiva del emprendimiento no está asociada únicamente a la participación y contribución de las socias y los socios que directamente están involucrados en el emprendimiento. En nuestros casos, fue posible identificar que las hijas, hijos, madres, padres, esposas, esposos, cuñados, amigos, clientes y usuarios motivaron e impulsaron los emprendimientos de las cooperativas. Estos actores cercanos a los socios de las cooperativas, sumados al gobierno y a la academia (en este caso el Instituto Politécnico Nacional, de México), complementaron y desarrollaron las capacidades empresariales de los diferentes grupos, expandiendo los recursos materiales y vinculándolos con otros actores (tabla 4).

Una de las personas más importantes es *uno de mis hijos*, el mayor, con él yo me he sentado y platicábamos qué era lo que yo quería; él me daba ánimos y me ayudó mucho para que aclarara la idea de lo que quería. Con él decidí el nombre, el tipo de letra, como íbamos a recibir las cosas, cómo íbamos a hacer, entonces creo que es de las personas más importantes... él no pudo estar en la cooperativa porque justamente cuando se tenía que hacer la acta constitutiva él estaba saliendo del país y pues no iba a regresar en 5 años... mi hijo, siempre ha diseñado las etiquetas y los empaques, está al pendiente de los tamaños, del contenido, aun estando fuera del país. (Cooperativa Semilla Buena)

Tabla 4. Motivaciones, actores y beneficios del emprendimiento colectivo en cooperativas de la Ciudad de México.

Cooperativa	Motivaciones				Socios		Actores que participan en el emprendimiento				Beneficios del emprendimiento colectivo															
	Problema Social	Necesidad de Cuidado	Bienestar personal	Beneficios Económicos	Oportunidad de Negocio	Desarrollo profesional	Amigos	Familiares	Conocidos	Hijo(s)/Hija(s) de socios	Hermano(s)/Hermana(s) de socios	Papá de socios	Mamá de socios	Clients./Usuarios del servicio	Cuñado de socia/socía	Esposo/Esposa de socios	Presencia	Capacidades	Infraestructura	Terreno	Mobiliario y equipo	Confianza	Motivación	Reducción de costos	Determinar idea de negocio	Financiamiento
Hermanas de Alas Azules	✓	✓	✓	✓		✓						✓			✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Granja Apampilco	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓				✓	✓				✓					✓	✓	✓		✓	
Semilla Buena Nutrición	✓		✓	✓		✓	✓	✓	✓					✓							✓			✓		
Conejo Mixteco	✓		✓	✓	✓	✓	✓	✓								✓					✓	✓	✓	✓	✓	
Centro de Formación Virgilio Escudero	✓		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓			✓	✓	✓	✓	✓	✓			✓	✓			✓	✓	✓
Chapata Vive Café	✓		✓	✓	✓	✓									✓						✓			✓		

Fuente: elaboración propia.

Desde antes de constituirnos como Cooperativa, *mi mamá* ya era asesora técnica para la INEA y ella fue quien nos dijo que nos acercáramos, entonces fuimos a tocar puertas por el proyecto que teníamos... Ella es muy participativa en el INEA, hace todos los cursos a los que la invitan y obviamente, también tiene un reconocimiento especial dentro de esta *institución*. Entonces cuando nos acercamos con ellos y ya saben que yo soy su hija, nos ayudaron mucho. (Centro de Formación Académica Profesor Virgilio Escudero, resaltado nuestro)

[...] *Los comuneros* que son los que se rigen como autoridades aquí, ya hicieron un donativo de un predio para la cooperativa, nos donaron tres mil metros cuadrados, en donde pensamos construir como tal, los salones que nos pide la Secretaría de Educación Pública para lograr nuestra incorporación, porque no estamos incorporados tal cual, nuestro enlace es el INEA... uno de ellos es *papá de uno de nuestros socios*, y pues obviamente él sabe cómo surgimos, cómo fuimos creciendo y ha visto como nosotros hemos llegado a rescatar a muchos niños cerca de la condición de la calle. (Centro de Formación Académica Profesor Virgilio Escudero, resaltado nuestro)

En estos emprendimientos cooperativos, la dimensión colectiva incluye la participación de individuos que no forman parte de la empresa y que no pertenecen a los actores formales del ecosistema de emprendimiento. Esta base del *iceberg* (que no se ve) constituye la raíz de la resiliencia del emprendimiento y de su capital social (Castro et al., 2014).

Motivaciones para emprender en colectivo

A diferencia de los emprendimientos tradicionales, en las cooperativas se reconoce abiertamente que el emprendimiento y la conformación de una organización es resultado de la participación de un grupo de individuos que buscan un beneficio común. Sin embargo, es relevante identificar las razones por las cuales se integra este grupo de personas.

La observación sobre cómo se fueron conformando estas cooperativas a través del programa de Gobierno local, llamado "Apoyo para el Desarrollo de Sociedades Cooperativas de la Ciudad de México" entre 2015 y 2018, da una idea de sus intenciones colectivas de iniciar una actividad conjunta. Es importante recalcar que este programa surge para apoyar emprendimientos de personas en algún estado de vulnerabilidad o que se encontraban sin un trabajo formal. Sumado a esta observación, el análisis de la información contenida en las entrevistas realizadas a las diferentes cooperativas de la Ciudad de México seleccionadas permitió identificar que en estos casos la integración de individuos es una cuestión de vida o muerte: los individuos no tienen más opción que cooperar y combinar sus capacidades para tener éxito (Gartner, 1985, citado por Diaz-Foncea & Marcuello 2013).

Mira, somos un grupo de padres y madres, que tenemos en nuestra familia un integrante que padece autismo, las necesidades de poder hacer la cooperativa, fueron justamente estas necesidades... antes de ser cooperativa, ya estábamos trabajando como un grupo, como un núcleo

que *teníamos necesidades en común para nuestros propios niños* o nuestras propias personas que tenemos que resguardar y cuidar. (Cooperativa Hermanas de Alas Azules, resaltado nuestro)

En realidad, surgimos de una necesidad de nuestra comunidad, porque *no existía un lugar seguro y adecuado*, para que los padres trabajadores pudieran dejar a sus hijos, en un espacio seguro y que al mismo tiempo se les diera una formación. (Centro de Formación Académica Profesor Virgilio Escudero, resaltado nuestro)

Los resultados muestran que la motivación para emprender fue poder resolver una situación difícil que enfrentaban como colectivo: desempleo, violencia familiar, falta de valor y reconocimiento a sus actividades, necesidad de desarrollo personal y profesional, problemáticas de cuidado o de formación de la comunidad, entre otros ejemplos. El emprendimiento es entonces una buena manera de resolver problemas sociales (Lejarriaga et al., 2013), mejorar la localidad (Connell, 1999, citado por Burress & Cook, 2009) e incluso generar beneficios mutuos (Díaz-Foncea & Marcuello, 2013).

El entorno familiar también juega en la decisión de emprender. Agregado al hecho de compartir una problemática común y tener un objetivo social, la familia y los amigos constituyen un grupo que practica los principios y los valores cooperativos (incluso antes de la formalización de la empresa cooperativa); tal es el caso del Centro de Formación Académica Profesor Virgilio Escudero y de la Cooperativa Hermanas de Alas Azules.

Además de estas motivaciones contextuales, el hecho de haber tenido contactos con otras cooperativas, ver cómo se organizaba el trabajo en el interior de estas o tener conocimiento de cómo se gestionaban fue un determinante para otros emprendimientos, como fue el caso para Granja Apampilco, Chapata Vive Café y Conejo Mixteco.

Beneficios del emprendimiento colectivo

Nuestros hallazgos muestran que los beneficios que trae consigo el emprendimiento colectivo corresponden a la teoría ya existente. Las cooperativas lograron sacar a sus socios de condiciones sociales desfavorables como el desempleo (Lejarriaga, et al. 2013) o mejorar la condición social de una localidad (Connell, 1999, citado en Burress & Cook, 2009), así como para aprovechar y buscar recursos financieros (Danes et al., 2008, citado por Bretones & Radrigán, 2018) y compartir riesgos (Panteli & Sockalingam 2005; Díaz-Foncea & Marcuello, 2013). Por el contrario, no hemos encontrado evidencia de ciertos beneficios esperados como la capacidad para el intercambiar conocimientos y tecnología, mejorar la competitividad (Panteli & Sockalingam, 2005, y Leischnig et al., 2014, citados por Rezazadeh, & Nobari, 2018) o intensificar los procesos de innovación (Carrasco & Buendía, 2013; Comeche & Loras, 2010; Yan & Yan, 2016).

Para las cooperativas analizadas, emprender de forma colectiva permitió, sobre todo, aprovechar oportunidades de negocio y de financiamiento. Cinco de las seis cooperativas estudiadas reconocen que la conformación de la organización y el crecimiento que ha tenido la empresa no se hubiera logrado sin el trabajo colectivo, la asunción de riesgos conjuntos, la toma de decisiones compartida, la confianza, la comunicación, la empatía y la búsqueda de un beneficio mutuo. En todos los casos, estas características fueron más importantes para consolidar el emprendimiento que el conocimiento y experiencia empresarial de cada individuo, la compresión del entorno, la identificación de oportunidades y el acceso a información vital del negocio. No obstante, encontramos que en uno de los casos fue posible combinar los beneficios del trabajo colectivo con estudios de viabilidad y plan de negocios del proyecto antes de su implementación, mientras que el resto de las cooperativas tuvo que verificar la viabilidad del proyecto con el paso del tiempo.

En los seis diferentes casos, los individuos no necesariamente tenían habilidades complementarias para desarrollar el emprendimiento. No obstante, los aspectos que cobraron mayor importancia fue la posibilidad de brindar apoyo moral, físico o económico, y compartir un objetivo común. También es posible identificar la presencia de un liderazgo designado por el grupo de manera formal (representante legal en el acta constitutiva) o informal (durante el desarrollo de las actividades o representación de la cooperativa) en todos los casos.

Discusión

El enfoque individualista subyacente a las principales teorías del emprendimiento limita nuestra comprensión de este fenómeno. Sabemos que trabajar de manera individual limita la capacidad de los emprendedores para intensificar los procesos de innovación y adopción del conocimiento (Carrasco & Buendía, 2013); no aprovecha todo el potencial de los recursos sociales, financieros y humanos (Danes et al., 2008, citado por Bretones & Radrigán, 2018); impide los espacios comunes para la incubación y el emprendimiento (Gerdenitsch et al., 2016, citado por Bretones & Radrigán, 2018); limita el intercambio de conocimientos y tecnología, la reducción de costos, el riesgo compartido, la mejora de la competitividad y de la experiencia (Panteli & Sockalingam, 2005, y Leischnig et al., 2014, citados por Rezazadeh & Nobari, 2018).

Por otro lado, el emprendimiento colectivo está significativamente asociado con la innovación en la pequeña empresa (Yan & Yan, 2016; Comeche & Loras, 2010), ya que los grupos tienen una influencia importante en la propensión a crear valor (Autio & Wennberg, 2010, citado por Bretones & Radrigán, 2018). Asimismo, Herrera (2018) indica que la interacción repetida con otros actores (de manera formal o informal) ayudan al emprendedor a exponerse a diferentes ideas, descubrir oportunidades, recibir consejo, identificar, localizar y recolectar recursos, y acceder a información valiosa.

Las nociones de emprendimiento colectivo antes descritas nos permiten presentar un marco simple para interpretar el emprendimiento colectivo como un proceso que integra a un grupo de individuos que complementan sus capacidades y comparten conocimiento y recursos, de tal forma que les permita lograr un beneficio común a través de una organización, además de generar beneficios para el mercado y para la sociedad. Esta definición va más allá de su concepción como el "héroe" emprendedor para colocar la triada "emprendedor-proyecto-red" como unidad mínima de definición y de estudio del emprendimiento (Schmitt, 2018). Para generar y compartir valor, el proceso de emprendimiento implica forzosamente una dimensión colectiva (Verbraeet et al., 2012). Este traslado de lo individual a lo colectivo cuestiona el fundamento mismo de la comprensión del emprendimiento para pasar de una caja negra a abordar los aspectos más finos de la red compleja que tejen los actores para transformar su realidad.

La construcción ontológica clásica desde el individuo presenta al emprendedor como un "héroe" que, con todas las letras de nobleza que su rango le confiere, no nos muestra una imagen completa de las relaciones sociales que hacen posible la creación, el crecimiento y el desarrollo de una empresa. Si siguiéramos esta idea, las narraciones de nuestras cooperativas terminarían rápidamente. Por el contrario, si se considera un nuevo principio antropológico, desde la construcción colectiva; si se considera la complejidad humana donde el individuo y su contexto constituyen una relación dialógica fundamental e inseparable, entonces podemos dar cabida a ciertos desarrollos marginales como el emprendimiento de la multitud (Negri & Hardt, 2019) o el estado emprendedor (Mazzucato, 2017).

Mas aún, proponemos retomar las ideas de capital social (por ejemplo, Castro et al., 2014) y considerar el emprendimiento como un acto humano situado en medio de un entorno específico, donde el individuo y su obra se mezclan con una serie de acciones colectivas (del emprendedor y sus redes formales e informales, personales y de negocios) para (re)producir una historia anclada en un territorio específico (Julien, 2005). Al final, queda preguntarse: ¿todo emprendimiento sería entonces colectivo?

Conclusión

Repensar la definición ontológica del emprendimiento es un acto importante en la ciencia porque de ella derivan nuestras creencias, valores, representaciones y métodos. A través de nuestra revisión de literatura y nuestro estudio empírico, contribuimos al debate sobre la visión del emprendedor como "héroe" solitario. Hemos cuestionado, por medio del estudio de casos de cooperativas, la visión individual del emprendimiento. Hemos incluso emitido la hipótesis de que, en realidad, todos los emprendimientos son directa o indirectamente colectivos.

Esto se puede entender porque hay ciertos proyectos de emprendimiento, como por ejemplo las cooperativas, que nacen de un esfuerzo abierta y explícitamente colectivo: cinco o más personas

deciden crear una empresa (en México, la Ley General de Cooperativas señala como mínimo la participación de cinco personas en una organización de este tipo). Sin embargo, todos los emprendimientos, sociales o comerciales, incluso cuando el liderazgo o el carisma del fundador es extremadamente fuerte, necesitan del apoyo de redes personales y de negocios. En todos los emprendimientos es posible que intervengan actores que no tienen una relación formal con las empresas (como la familia y los amigos), pero que participan o participaron en el proceso de emprendimiento, sea como promotores, motivadores, patrocinadores, vinculadores o impulsores de estas empresas.

En este sentido, el individuo protagonista que representa el emprendedor en las teorías clásicas nos limita en nuestra lectura y, por ende, en la implementación de políticas públicas. ¿No valdría la pena cuestionar el fenómeno del emprendimiento de manera sistémica como una interacción permanente entre emprendedor, proyecto y redes?

Finalmente, aunque el presente trabajo identifica y aporta elementos importantes de la literatura y la práctica sobre el emprendimiento colectivo, es necesario mencionar que existen algunas limitaciones en el presente estudio: la primera es la limitación temporal del análisis porque se hizo un estudio cualitativo durante un periodo corto de estudio; la segunda es que la muestra es intencional y se limita a seis casos de estudio de empresas cooperativas; la tercera es que se limita al espacio territorial de la Ciudad de México.

Por lo tanto, aún es necesario realizar investigaciones complementarias que permitan reflexionar si el emprendimiento tiene lugar gracias a la acción de un individuo talentoso o si requiere de la intervención y colaboración de diversos actores. Varios trabajos pueden dar continuidad a este estudio. Se puede complementar esta investigación sumando más estudios empíricos y ampliando la muestra analizada, de tal manera que sea una muestra estadísticamente representativa, y aplicando otras herramientas de investigación. Además, se podrían incluir otras organizaciones de propiedad colectiva distintas a las cooperativas como los ejidos, las organizaciones de trabajadores o las empresas comunitarias.

Otra propuesta es hacer un estudio que analice la manera en que surgen o se crean los emprendimientos de las empresas privadas que se atribuyen a un esfuerzo individual, para verificar las contribuciones de otros actores, distinguiendo entre los que forman parte del ecosistema de emprendimiento y poniendo particular atención en aquellos que no forman parte del ecosistema, tal como se expone en esta investigación.

También se pueden considerar una investigación que explique cuáles son las características o elementos inherentes al emprendedor individual, pero que pueden aplicarse al emprendimiento colectivo. Por otra parte, se sugiere ampliar el marco conceptual y teórico que integre todas las perspectivas de emprendimiento colectivo que se han desarrollado, para identificar cuáles

prevalecen y qué tan estrecha es la relación de este concepto con las demás perspectivas de emprendimiento.

Referencias bibliográficas

Bijman, J., & Doornewerft, B. (2010). Collective Entrepreneurship and the Producer-Owned Co-operative. *Journal of Co-operative Studies*, 43(3), 5-16. <http://dx.doi.org/10.22004/ag.econ.43960>

Bretones, F. D., & Radrigán, M. (2018). Actitudes hacia el emprendimiento: el caso de los estudiantes universitarios chilenos y españoles. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 94, 11-30. <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-E.94.12668>

Burress, M. J., & Cook, M. L. (2009). A Primer on Collective Entrepreneurship: A Preliminary Taxonomy. *Agricultural Economics Department Working Paper*(AEWP). <https://doi.org/10.22004/ag.econ.92628>

Cantillon, R. (2011). *Essai sur la nature du commerce en général*. Institut Coppet. <https://www.institutcoppet.org/wp-content/uploads/2011/12/Essai-sur-la-nature-du-commerce-en-gener-Richard-Cantillon.pdf>

Carrasco, I., & Buendía, I. (2013). El tamaño del sector cooperativo en la Unión Europea: una explicación desde la teoría del crecimiento económico. CIRIEC-España. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 78, 125-148. https://ciriec-revistaeconomia.es/wp-content/uploads/CIRIEC_7806_Carrasco_y_Buendia.pdf

Castro, I., Galan J. L., & Bravo, S. (2014). Entrepreneurship and Social Capital: Evidence from a Colombian Business Incubator. Innovar. *Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 24, 91-100. <https://doi.org/10.15446/innovar.v24n1spe.47554>

Comeche, J. M., & Loras, J. (2010). The influence of variables of attitude on collective entrepreneurship. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 6(1), 23-38. <https://doi.org/10.1007/s11365-009-0131-6>

Cook, M. L., & Plunkett, B. (2006). Collective entrepreneurship: an emerging phenomenon in producer-owned organizations. *Journal of Agricultural and Applied Economics*, 38(2), 421-428. <https://doi.org/10.1017/S1074070800022458>

Díaz-Foncea, M., & Marcuello, C. (2013). Entrepreneurs and the context of cooperative organizations: A definition of cooperative entrepreneur. *Canadian Journal of Administrative Sciences/Revue Canadienne des Sciences de l'Administration*, 30(4), 238-251. <https://doi.org/10.1002/cjas.1267>

Filion, L. J. (1997). Le champ de l'entrepreneuriat: historique, évolution, tendances. *Revue Internationale PME*, 10(2), 129-172. <https://doi.org/10.7202/1009026ar>

Flanagin, A. J., Stohl, C., & Bimber, B. (2006). Modeling the structure of collective action. *Communication Monographs*, 73(1), 29-54. <https://doi.org/10.1080/03637750600557099>

Fornoni, M., Arribas, I., & Vila, J. E. (2012). An entrepreneur's social capital and performance: The role of access to information in the Argentinean case. *Journal of Organizational Change Management*, 25(5), 682-698. <https://doi.org/10.1108/09534811211254572>

Hébert, R. F., & Link, A.N. (1989). In search of the meaning of entrepreneurship. *Small Business Economics*, 1, 39-49. <https://link.springer.com/article/10.1007/BF00389915>

Herrera, H. (2009). Investigación sobre redes sociales y emprendimiento: revisión de la literatura y agenda futura. *Innovar*, 19(33), 19-33. <https://revistas.unal.edu.co/index.php/innovar/article/view/20959>

Janssen, F., Surlemont, B., De Hoe, R., & Schmitt, C. (2016). *L'entrepreneur. En Janssen, F., Entreprendre: Une introduction*

à l'entrepreneuriat. De Boeck Superieur.

Julien, P. A. (2005). *Entrepreneuriat régional et économie de la connaissance Une métaphore des romans policiers*. Presses de l'Université du Québec.

Kizner, I. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. University of Chicago Press.

Koolman, G. (1971). Say's Conception of the Role of the Entrepreneur. *Economica*, 38(151), 269-286. <https://doi.org/10.2307/2552843>

Lejarriaga, G., Bel, P., & Martín, S. (2013). El emprendimiento colectivo como salida laboral de los jóvenes: análisis del caso de las empresas de trabajo asociado. *Revesco, Revista de Estudios Cooperativos*, 112, 12-35. http://dx.doi.org/10.5209/rev_REV.2013.v112.43068

Maca, D., & Renteria, E. (2020). Una mirada al emprendimiento a partir de una revisión de la literatura. *Psicología desde el Caribe*, 37(1), 107-136. http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0123-417X2020000100107&script=sci_arttext

Mazzucato, M. (2017). *El Estado emprendedor. Mitos del sector público frente al sector privado*. RBA.

McClelland, D. C. (1961). *The Achieving Society*. Irvington Publishers.

McClelland, D. C. (1971). Entrepreneurship and achievement motivation: approaches to the science of socio-economic development. En D. P. Lengyel (Ed.), *Approaches to the Science of Socio-Economic Development - Approches de la science et du développement socio-économique* (pp. 195-208). Unesco.

Minniti, M., & Bygrave, W. (2001). A Dynamic Model of Entrepreneurial Learning. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 25(3), 5-16. <https://doi.org/10.1177/104225870102500301>

Morin. (2005). *Introduction à la pensée complexe*. Éditions du Seuil.

Negri, A., & Hardt, M. (2019). *Asamblea*. Ediciones Akal.

Panteli, N., & Sockalingam, S. (2005). Trust and conflict within virtual inter-organizational alliances: A framework for facilitating knowledge sharing. *Decision Support Systems*, 39(4), 599-617. <https://doi.org/10.1016/j.dss.2004.03.003>

Parker, S. C. (2018). Entrepreneurship and economic theory. *Oxford Review of Economic Policy*, 34(4), 540-564. <https://doi.org/10.1093/oxrep/gry013>

Pinker, S. (2008). *The Sexual Paradox: Men, Women, and the Real Gender Gap*. Scribner.

Rezazadeh, A., & Nobari, N. (2018). Antecedents and consequences of cooperative entrepreneurship: A conceptual model and empirical investigation. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 14(2), 479-507. <https://doi.org/10.1007/s11365-017-0470-7>

Rocha, H., & Miles, R. (2009). A model of collaborative entrepreneurship for a more humanistic management. *Journal of Business Ethics*, 88(3), 445-462. <https://doi.org/10.1007/s10551-009-0127-8>

Sarasvathy, S. D. (2001). Causation and Effectuation: Toward A Theoretical Shift from Economic Inevitability to Entrepreneurial Contingency. *The Academy of Management Review*, 26(2), 243-263. <https://doi.org/10.2307/259121>

Sarasvathy, S. D. (2008). *Effectuation: Elements of entrepreneurial Expertise*. Elgar Edward Publishing, Inc.

Say, J. B. (1803). *Traité d'économie politique*. Deterville.

Schmitt, C. (2018). Le modèle des 3M pour aborder la complexité actuelle de l'entrepreneuriat. En C. Schmitt, *La fabrique de l'entrepreneuriat* (pp. 29-43). Dunod.

Schmitt, C. (2019). *Aide-mémoire-Entrepreneuriat: Concepts, méthodes, actions*. Dunod.

Schmitt, C. (2020) *Nouvelles perspectives en entrepreneuriat: du modèle du télégraphe au modèle de l'orchestre*. Vuibert.

Schumpeter, J. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*. Harper & Brothers.

Shane, S., Nicolaou, N., Cherkas, L., & Spector, T. D. (2010). Genetics, the Big Five, and the tendency to be self-employed. *Journal of Applied Psychology*, 95(6), 1154-1162. <https://doi.org/10.1037/a0020294>

Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25, 217-226. <https://doi.org/10.2307/259271>

Steiner, P. (1997). La théorie de l'entrepreneur chez Jean-Baptiste Say et la tradition Cantillon-Knight. *L'Actualité Économique*, 73(4), 611-627. <https://doi.org/10.7202/602243ar>

Tardieu, L. (2003). Knowledge and the maintenance of entrepreneurial capability. *CAE Working Papers 01*, Aix-Marseille Université, CERGAM. <https://ideas.repec.org/p/cgm/wpaper/01.html>

Teixeira, A. C. (2011). Mapping the (in)visible college(s) in the field of entrepreneurship. *Scientometrics*, 89(1), 1-36. <https://doi.org/10.1007/s11192-011-0445-3>

Vaz-Curado, S. F. L., & Mueller, A.P. (2019). The concept of entrepreneur of Schumpeter in comparison to Kirzner. *MisesJournal*, 7(3), 1-31. <https://doi.org/10.30800/mises.2019.v7.1223>

Verstraete, T., Krémer, F., & Jouison-Laffitte, E. (2012). Le business model : une théorie pour des pratiques. *Entreprendre & Innover*, 13, 7-26. <https://doi.org/10.3917/entin.013.0007>

Weber, M. (1930). *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, traducido para Talcott Parsons. Allen and Unwin.

Wiklund, J., Davidsson, P., Audretsch, D. B., & Karlsson, C. (2011). The future of entrepreneurship research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(1), 1-9. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00420.x>

Yan, J., & Yan, L. (2016). Individual entrepreneurship, collective entrepreneurship and innovation in small business: an empirical study. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 12(4), 1053-1077. <https://doi.org/10.1007/s11365-015-0380-5>

Zhang, Z., Zyphur, M. J., Narayanan, J., Arvey, R. D., Chaturvedi, S., Avolio, B. J., Lichtenstein, P., & Larsson, G. (2009). The genetic basis of entrepreneurship: Effects of gender and personality. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 110, 93-107. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2009.07.002>