

REPÚBLICA DE COLOMBIA
UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE COLOMBIA
FACULTAD DE PSICOLOGÍA
PROYECTO DE GRADO



PERFIL PSICOSOCIAL DE LA PERSONA EMPRENDEDORA

Trabajo de Grado para optar al título de Psicólogo Profesional

Autora: Karen Sofía Gómez Daza

Tutora: Kethy Luz Pérez Correa

Santa Marta, Mayo 2019

PERFIL PSICOSOCIAL DE LA PERSONA EMPRENDEDORA

Karen Sofía Gómez Daza

C.C. 1.122.407.152

Dirección: Santa Marta - Colombia

Teléfonos: 3002088503

Correo electrónico: karensofy_17@hotmail.com



Lcda. Kethy Luz Pérez Correa

Tutora

Universidad Cooperativa de Colombia

Facultad de Psicología

Santa Marta - Magdalena

2019

Agradecimiento

Primero que todo a Dios, por darme el don de la vida, su misericordia y su promesa se cumplen día a día en mí, por darme inteligencia para ser una profesional de la Psicología con conocimientos sólidos y de esta manera tender mi mano a la comunidad cumpliendo con la misión que la sociedad le tiene destinada a cada uno de nosotros como persona.

Al Ministerio de Educación Nacional y en especial a la Universidad Cooperativa de Colombia, Seccional Magdalena, por haber sido mi casa de estudio, por brindarme el conocimiento a través de un enfoque de pensamiento diferente e innovador, para hacer de mí una profesional competente en este mundo globalizado.

A los profesores, que han contribuido en mi preparación profesional y transformar mi personalidad durante la escolaridad, en especial a la Dra. Kethy Luz Pérez Correa, por su inmensurable colaboración para construir conocimiento, además de su tiempo, apoyo y profesionalismo al momento de resolver cualquier duda o inquietud que se presentara en este proceso investigativo.

A mi madre Adalgiza Daza Mendoza, por el esfuerzo realizado para que pudiera ingresar a la universidad y hoy estar a punto de culminar la carrera de psicología.

Finalmente, a mi familia, amigos y compañeros, quienes con su incondicional apoyo, cariño, paciencia, entendimiento y esfuerzo influenciaron positivamente en mí durante la carrera, permitiendo consolidar este camino que representa una de las etapas importantes en mi vida.

¡A todos, mis agradecimientos sinceros!

Resumen

El presente informe da cuenta de los resultados de la investigación sobre el perfil psicosocial de la persona emprendedora, la cual se enmarca en el proyecto psicosocial de la Facultad de Psicología de la Universidad Cooperativa de Colombia. El propósito fue identificar el perfil psicosocial de la persona emprendedora de acuerdo con la literatura científica, y reflexionar sobre el comportamiento de las personas emprendedoras.

Para el estudio se optó por un tipo de investigación descriptiva, analítica y crítica con diseño documental, bajo el enfoque cualitativo. La población seleccionada fue un conjunto finito de documentos, con una muestra intencional o de conveniencia al seleccionar bibliografía y artículos de expertos en emprendimiento. Para la recolección de la información se revisaron diferentes medios bibliográficos y publicaciones reconocidas por la ciencia del saber y el conocimiento: Google académico, Redalyc, Scielo, Base de datos universitarias, Dialnet.

El análisis cualitativo de la información se realizó teniendo en cuenta el método de la interpretación de acuerdo al tema para encontrar evidencias científicas sobre el perfil Psicológico del emprendedor, atributos o características personales, los constructos psicosociales y las diversas tipologías para caracterizar a las personas emprendedoras. Los resultados afirmaron que evidentemente el perfil psicosocial de la persona emprendedora de acuerdo con la literatura científica incluye en la identificación de oportunidades, la decisión de explorarlas por sí mismo, los esfuerzos para obtener recursos y el desarrollo de la estrategia del nuevo negocio de emprendimiento.

Palabras clave: emprendimiento, perfil psicosocial, emprendedores, sociedad.

Abstract

The present report gives an account of the results of research on the psychosocial profile of the entrepreneurial person, which is part of the psychosocial project of the Faculty of Psychology of the Cooperative University of Colombia. The purpose was to identify the psychosocial profile of the entrepreneurial person according to the scientific literature, and to reflect on the behavior of entrepreneurial people.

For the study, a type of descriptive, analytical and critical research was chosen with documentary design, under the qualitative approach. The target population was a finite set of documents, with an intentional or convenient sample when selecting bibliography and articles from entrepreneurship experts. For the collection of information different bibliographic media and publications recognized by the science of knowledge and knowledge were reviewed: Google academic, Redalyc, Scielo, University Database, Dialnet.

The qualitative analysis of the information was carried out taking into account the method of interpretation according to the topic to find scientific evidence on the psychological profile of the entrepreneur, attributes or personal characteristics, psychosocial constructs and different typologies to characterize entrepreneurial people. The results stated that evidently the psychosocial profile of the entrepreneurial person according to the scientific literature includes in the identification of opportunities, the decision to explore them for

himself, efforts to obtain resources and develop the strategy of the new entrepreneurship business.

Keywords: entrepreneurship, psychosocial profile, entrepreneurs, society.

Agradecimiento	4
Resumen	5
Abstract	6
Lista de cuadros	8
Lista de ilustraciones	8
Lista de gráficas	8
Introducción	9
1. El problema	11
1.1. Descripción del problema	11
1.2. Formulación del problema	13
1.3. Justificación de la investigación	14
1.4. Objetivos de la investigación	16
1.4.1. Objetivo general	16
1.4.2. Objetivos específicos	16
2. Marco teórico	17
2.1. Fundamentación teórica	17
2.2.1. Principales aportes teóricos sobre emprendimiento	18
2.2.1.1. Desarrollo del emprendimiento	19
2.2.2. El perfil de un emprendedor	20
2.2.3. atributos o características personales de los emprendedores	22
2.2.4. Constructos psicosociales para caracterizar a las personas emprendedoras	23
2.2.5. Tipologías de personas emprendedoras	26
3. Marco metodológico	27
3.1. Enfoque y paradigma de la investigación	27
3.2. Tipo, nivel y diseño de investigación	27

3.3. Procedimiento.....	30
4. Resultados y análisis de la información	33
5. Conclusiones finales	45
6. Bibliografía consultada	47
ANEXOS	49
A. Matriz de documentos.....	50

Lista de cuadros

Cuadro 1. Recorrido histórico del término emprendedor	18
Cuadro 2. Tipos de personas emprendedoras.....	26
Cuadro 3. Productos asociados al proyecto base de datos Google académico	34
Cuadro 4. Productos asociados al proyecto base de datos Redalyc.....	35
Cuadro 5. Productos asociados al proyecto base de datos Scielo	35
Cuadro 6. Productos asociados al proyecto base de datos Universitarios.....	35
Cuadro 7. Productos asociados al proyecto base de datos Dialnet.....	35
cuadro 8. Perfil psicosocial de la persona emprendedora.....	40

Lista de ilustraciones

Ilustración 1. Diagrama de flujo proceso de búsqueda de información	32
Ilustración 2. Circulo virtuoso de emprendimiento	42

Lista de gráficas

Gráfica 1. Distribucion de los artículos seleccionados.....	36
---	----

Introducción

A medida que avanzan los tiempos y con ella la humanidad, van apareciendo formas y medios de vida cuyos pilares son eminentemente competitivos plagados de objetividad, tecnicidad, eficiencia, eficacia y efectividad y se asientan en valores éticos, morales para fomentar la cultura del emprendimiento con un profundo sentido de participación social con el objetivo de establecer un ambiente ideal para la creación de empresas con valor agregado.

A este respecto, el presente trabajo de investigación tiene como punto de partida en el concepto de perfil psicosocial definido este por Simón (2010) como “el esfuerzo que se realiza a una determinada tarea en su afán de conseguir resultados” (p. 12) esta premisa es complementada por Corredor (2014) cuando expone que el perfil psicosocial “es la realización directa del esfuerzo que hace una persona y lo que obtiene, de la realización de la tarea y el éxito en ella” (p. 18) cuanto más tareas se hacen que conlleven al éxito más focus de control interno se van desarrollando, al promover ciertos atributos entre ellos habilidades, conocimientos, actitudes, aptitudes y valores.

Sobre el asunto se puede indicar que el perfil de una persona indistintamente de sus características no es simple y por lo tanto se debe estar preparado para comenzar una actividad emprendedora. Por ello, es necesario entre toda la gama de cualidades y capacidades conocer cuál es el perfil como persona emprendedora no sólo para el desarrollo de competencias sino también de liderazgo, trabajo en equipo, reducción de conflictos, aplicación de conocimientos en la práctica, poder desarrollar ideas emprendedoras que sean capaces de impulsar el nacimiento de empresas exitosas, promover el crecimiento sostenible y saber detectar consigo las falencias para avanzar

en el desarrollo personal, social, empresarial así como profesional. De esta manera el emprendimiento se desarrolla transversalmente de forma eficiente y productiva.

En consideración, la investigación se estructuró considerando los siguientes capítulos:

El Capítulo I. Corresponde al Problema y tiene un carácter introductorio dedicado a la descripción de la problemática a investigar o que problema es el que se pretende resolver. Aquí se define la formulación del problema, los objetivos tanto el general como los específicos que se cumplirán en el desarrollo del estudio y la justificación de la investigación.

El Capítulo II. Relevante para el Marco Teórico, se consideran los antecedentes de investigadores precedentes los cuales ofrecieron algunas orientaciones al presente estudio; en el mismo sentido las bases teóricas, que jugaron el papel fundamental de sustentar la categoría analizada perfil psicosocial de la persona emprendedora a partir de la literatura científica.

El capítulo III. Constituye el Marco Metodológico, aquí se especifica la metodología que fue utilizada para el presente estudio. Se desarrollaron los pasos necesarios para realizar la investigación, presenta el paradigma, tipo y diseño de investigación, así como también la población y muestra fuentes de información, técnicas de recolección para el análisis de los datos.

El capítulo IV. Se detallan los resultados y se analiza la información donde se encuentran expresados los resultados obtenidos a través de las fuentes de recolección de datos. La investigación finaliza con las conclusiones y recomendaciones como resultado del análisis. En un apartado específico se identifican las principales fuentes

bibliográficas utilizadas. Además, se incluye un apartado de anexos donde se encuentran documentos utilizados en el desarrollo de la investigación.

1. EL problema

1.1. Descripción del problema

A lo largo de la historia, el mundo ha mostrado signos de cambios y modificaciones; asimismo, el hombre ha atravesado periodos de progreso y de cambio en la sociedad, donde el fenómeno de la exclusión, el ventajismo, los cambios climáticos, la globalidad y la competitividad están siendo cada vez más preocupantes y el desempleo incrementándose velozmente hasta tal punto de vislumbrarse como una oportunidad de autoempleo, es decir la propia generación de trabajo y, en consecuencia, el concepto de emprendimiento cobra mayor relevancia resultando su estudio más interesante y necesario.

El emprendimiento es, pues, un mecanismo clave para el crecimiento económico, fundación de nuevas empresas asociada a la generación de empleo, la creación de riqueza, el incremento de la competitividad y el desarrollo tecnológico. Siendo una opción donde se propician ideas para ejercer el compromiso de aportar respuestas a las realidades, a los cuales están inmersas las necesidades o problemas de la sociedad de hoy. En respuesta a este planteamiento, Corredor (2014) resalta el estudio de la OCDE (2011), el cual determinó que los jóvenes representan uno de los grupos con tasas de desempleo más alta en relación al promedio de la población económicamente activa en

muchas economías desarrolladas y en desarrollo. Así, formarlos para la creación de nuevas empresas implica apoyar la creación de oportunidades laborales.

La idea antes expuesta supone, que el emprendimiento es un fenómeno empresarial que ha cobrado importancia por la necesidad de los individuos de lograr independencia y estabilidad económica. Así mismo, al ser estudiado como un fenómeno relacionado con el comportamiento, se analizan diferencias entre emprendedores y el perfil de la persona emprendedora, en donde se plantea que el emprendedor posee una cultura emprendedora que se define como un estado dinámico, mientras que el perfil una cultura personal la cual es estática (Stevenson, 2010). Es por esto que el emprendimiento incluye factores como: optimismo, confianza y generación de ideas.

Acerca de ello, el estudio psicosocial de la persona emprendedora es una línea de investigación de gran interés dada la situación socioeconómica actual y la necesidad de crear nuevos entornos y caminos empresariales para aprovechar las oportunidades de un mercado global. De esta manera el perfil del emprendedor viene dado por la capacidad que tiene la persona de concentración para la resolución y búsqueda de la salida exitosa a problemas, capaces de sacrificarse por su obra sin perder la cordura cuyo fin último sea ofrecer un producto o servicio de calidad superior, distinto y destacado.

Habría que decir también, que el emprendedor con un perfil exitoso no solo debe cumplir con condiciones como la visión, confianza, misión e integridad personal, también, debe cumplir con unos atributos, características o virtudes que lo guíen en la buena toma de decisiones entre ellas la motivación, prudencia, templanza, justicia y fortaleza, los cuales son susceptibles de ser tipificados en el individuo emprendedor con el fin de construir un perfil particular de su comportamiento. Por esto, la tarea de las personas

emprendedoras no es considerada fácil, es necesario tener buena comunicación y capacidad de integración, para que, de este modo, los individuos cercanos liberen su energía y logren el objetivo común por el cual se está trabajando.

En este contexto, se concibe al emprendedor como aquella persona que lleva a cabo una iniciativa empresarial, y el emprendimiento es comprendido como un fenómeno práctico, sencillo y complejo. Este binomio emprendedor – emprendimiento experimentan directamente en sus actividades y funciones, tomando los riesgos a que esto conlleva en un acto de superación y mejoramiento de las condiciones de vida de la sociedad.

Últimamente, los estudios en torno al empresario se centran menos en los rasgos de personalidad y más en sus comportamientos, es decir, no tanto en “cómo es” sino en “qué hace”, “sabe hacer” o “debe saber hacer” (comportamientos, habilidades, capacidades y experiencia). Así la teoría del comportamiento está orientada a identificar, describir y explicar los comportamientos manifiestos de los empresarios. Mientras que el enfoque de la teoría de los rasgos de personalidad está basada en las características psicológicas como parte integrante del empresario, y por tanto, son difíciles de cambiar, el enfoque de la teoría del comportamiento se fundamenta en aptitudes, capacidades o habilidades, que son susceptibles de cambio y aprendizaje.

En virtud de ello, el principal problema a que se enfrenta el investigador en la búsqueda de información a través de la base de datos en redes pudiera estar supeditada a que la información pueda ser poco creíble, denominada en el argot tecnológico (basura) sumado a la facilidad de distracción que conlleva a perder el foco en la búsqueda, ya que

internet es una fuente de muchos estímulos, que el esfuerzo sea en vano al no contrastar la información y en ocasiones el abuso de la mala práctica de cortar y pegar.

Es por esto, que el objetivo del presente trabajo es examinar si el perfil psicosocial de la persona emprendedora se ha estudiado conjuntamente mediante la búsqueda dirigida de artículos y otros documentos de la literatura científica. Para ello primero se revisarán los fundamentos conceptuales de los atributos o características personales de los emprendedores, los constructos psicosociales empleados para caracterizar a las personas emprendedoras y las diversas tipologías de personas emprendedoras. Posteriormente, se llevará a cabo una revisión de la literatura, la cual consiste en extraer y recopilar la información relevante para dar respuesta al problema de investigación.

1.2. Formulación del problema

Del planteamiento anteriormente desarrollado, surge la inquietud en la investigadora de estudiar los recursos vinculados con el emprendimiento, a manera de lograr que los emprendedores tengan conocimiento de su perfil psicosocial y puedan hacer frente a la crisis, mediante estrategias proactivas basadas en el esfuerzo y dedicación y así alcanzar mayores conocimientos que conducen al éxito de la persona emprendedora. Se busca que éste sea el fundamento para responder a la pregunta ¿Cómo es el perfil psicosocial de la persona emprendedora de acuerdo con la literatura científica?

1.3. Justificación de la investigación

La importancia de esta investigación radica en el propósito de construir una forma ecléctica y holística las bases de un marco teórico que describa, analice e interprete el

perfil psicosocial de la persona emprendedora de acuerdo con la literatura científica. Además, de estar inmersa dentro de la línea de investigación del emprendimiento, en donde se analiza la importancia de las relaciones sociales para el bienestar y el buen funcionamiento de una empresa; y, por otro lado, se estimula e incentiva a las personas a crear sus propias empresas y ayudar a otros fomentando el autoempleo. Por lo tanto, este estudio se relaciona con la línea mencionada al unir los conceptos perfil psicosocial del emprendedor e intención de emprendimiento, los cuales brindan a las personas la facultad de identificar oportunidades donde la mayor parte de emprendedores no las ve.

Entonces, debido a que se tiene claro que se ha de investigar el perfil psicosocial de la persona emprendedora y el emprendimiento, se quiere identificar inmerso en ello, los atributos o características, los constructos psicosociales y las diversas tipologías de personas emprendedoras, de qué forma se desarrollan, que estudios soportan su hipótesis, cuáles son los rasgos en común. Finalmente, se hará un estudio de la literatura para conocer y sustentar la relación existente. En este orden de ideas, con el fin de indagar el concepto de perfil psicosocial del emprendedor desde las diferentes áreas de acción del sujeto se puede mencionar distintas razones que justifican esta investigación como sigue:

Valor social: Tiene pertinencia en el deseo de alcanzar una necesidad no satisfecha en y para la sociedad, lo cual crea en el interior del individuo estímulos para concretar el ideal, dando como resultado la generación de un comportamiento de búsqueda de metas específicas, que de lograrlo satisfarán dicha necesidad. Si se observa este análisis desde la perspectiva del emprendedor se notará que las características propias del individuo se complementan directamente con la orientación del emprendedor, de hecho este

desarrolla una fuerza interna la cual a pesar de las adversidades se mantiene constante para el logro de sus objetivos.

Perspectiva laboral: Se justifica en la medida que el emprendimiento cobra mayor relevancia como factor influyente en el empleo.

Utilidad metodológica: Al establecer un parámetro de relación directa entre las necesidades insatisfechas y sus respectivos elementos de desarrollo, con el fin de comprenderlos desde el significado del comportamiento emprendedor. Para ello se hace necesario utilizar medios y herramientas a fin de identificar estudios categorizados bajo la temática del comportamiento emprendedor.

Pertinencia Psicológica: Al proporcionar las bases para acceder y desarrollar proyectos emprendedores. En concreto, destacan la formación científica y técnica, la metodología de trabajo, el esfuerzo, la disciplina y la exigencia, la capacidad de afrontar las dificultades sin miedo, el sentido crítico, el deseo de entender cómo funcionan las cosas y la voluntad de superarse continuamente. Este componente psicosocial es relevante porque el deseo de crear un nuevo negocio va a depender de la cultura, la educación y el círculo social de la persona.

Implicación cultural: En la medida que se recibe formación sobre el emprendimiento. Es decir, reforzar la capacidad para adquirir esos conocimientos extremadamente útiles en el despertar de la vida empresarial a la hora de desarrollar un comportamiento de acuerdo al contexto en el que se desarrolla, así como por la motivación para cumplirla.

1.4. Objetivos de la investigación

Los objetivos tienen la finalidad de señalar a lo que se aspira llegar en la investigación. Hernández, Fernández y Baptista (2013) “representan las acciones concretas que el

investigador llevará a cabo para intentar responder a las interrogantes formuladas y así resolver el problema de investigación” (p. 44). Se puede notar que el problema planteado hasta ahora, tiene una consistencia entre sí (coherencia interna), por ello, los objetivos son concretos, claros, alcanzables, medibles, observables y realistas, en la medida que reflejan la contundencia del investigador en su intención de aportar nuevas ideas al conocimiento científico. A continuación, se expone el objetivo general el cual entraña unos objetivos específicos a saber:

1.4.1. Objetivo general

Identificar el perfil psicosocial de la persona emprendedora de acuerdo con la literatura científica.

1.4.2. Objetivos específicos

- ✓ Describir los atributos o características personales de los emprendedores.
- ✓ Identificar los constructos psicosociales empleados para caracterizar a las personas emprendedoras.
- ✓ Identificar las diversas tipologías de personas emprendedoras.

2. Marco teórico

Debido a que, en el mundo actual, no se puede concebir a las personas como simples individuos separados de una sociedad y de los grupos que la conforman, esta premisa da pie para desarrollar en este aparte de la investigación para desarrollar las bases teóricas que la sustentan de acuerdo a una serie de autores los cuales ayudarán a sistematizar la variable o categoría en comento. En tal sentido el marco teórico según, Tamayo y Tamayo (2014) “amplía la descripción del problema. Integra la teoría con la investigación y sus relaciones mutuas” (p.148). Así mismo, tiene el propósito de imprimir a la investigación un sistema coordinado y coherente de conceptos y proposiciones que permitan abordar el problema, de igual forma permite ubicarlo en un conjunto de conocimientos que oriente la conceptualización adecuada de los términos a utilizar.

2.1. Fundamentación teórica

Sin desvirtuar el sentido lógico de la investigación en su hilo conductor, es pertinente como necesario comenzar hablando de la motivación aquella según Guixá (2012), condicionada por las necesidades de las personas ya que es el punto de partida del patrón de comportamiento del individuo. Una necesidad no satisfecha crea una tensión al interior del individuo que origina estímulos dentro del mismo, dando como resultado la generación de un comportamiento de búsqueda de metas específicas, que de lograrlo satisfarán la necesidad y llevaran a la reducción de la tensión (Álvarez, Noguera y Urbano, 2014).

Se indica así mismo, el emprendimiento en la actualidad ha ganado una gran relevancia por la necesidad de muchas personas de alcanzar su independencia y estabilidad económica. Los agudos indicadores de desempleo, y la disminución de la calidad de los empleos, han creado en los individuos la necesidad de reinventar sus propios sustentos, de iniciar sus propios negocios, y pasar de ser trabajador a ser patrono. Todo esto, sólo es posible, si se tiene un espíritu emprendedor. Se necesita de un gran arrojo para renunciar a la estabilidad que ofrece un trabajo de dependencia y aventurarse como empresario, más aún sí se tiene en cuenta que el empresario no siempre ve el retorno de su inversión, pudiendo pasar varios meses sin obtener ganancia, en cambio el empleado, tiene asegurado un ingreso mínimo mensual que le permite sobrevivir. Argumento que permite referir algunos aportes teóricos sobre emprendimiento.

2.2.1. Principales aportes teóricos sobre emprendimiento

Diferentes escritores como Grebel (2003), Fillion (2003) y Kruger (2004) consideran que el concepto de emprendedor tiene su principio en Francia donde se señalaban como *entrepreneur* a las personas que realizaban actividades relevantes para el reino (conquistas, acciones militares, entre otros). Sin embargo, Cantillon (1755) fue quien enfocó por primera vez este concepto a los movimientos económicos, partiendo de la categorización de los niveles económicos en tres grupos, como lo fueron: Propietarios de la tierra, prestamistas y emprendedores.

Cuadro (tabla) 1.
Recorrido histórico del término emprendedor

Autor	Contribuciones
Baudeau (2000)	Considera que el emprendedor es quién tiene la capacidad de procesar información y transformarla en conocimiento, constituyéndose como su principal medio de actuación
Jean-Baptiste Say (2003)	Inició su estudio haciendo una distinción entre el capitalista y el emprendedor, así como entre el proveedor de capitales y el coordinador del proceso de generación de riqueza.
Hebert y Link (2008)	Argumentan que Say construyó su teoría en un proceso de dos etapas: 1. En la primera se observa el comportamiento del emprendedor desde una perspectiva empírica. 2. Posteriormente, se reducen las observaciones a un marco teórico que explica los procesos de acuerdo a las circunstancias particulares que conlleva la actividad emprendedora.
Schumpeter (2011)	Considera que el emprendedor es un agente de cambio económico, que introduce innovaciones en los mercados lo cual origina desequilibrios temporales en los mismos, y esto a su vez induce a un cambio estructural de las actividades productivas presentes.
Grebel (2012)	Los propietarios de la tierra y prestamistas presentan un papel pasivo en el desarrollo económico, el emprendedor se considera un agente activo que permite la conexión entre la oferta y la demanda. Al mismo tiempo el emprendedor toma decisiones económicas basadas en la incertidumbre.
Filion (2013)	Afirma que Say asocia al emprendedor con la innovación al considerarlo un agente de cambio. Así Say fue el primero en definir el conjunto de parámetros de lo que hace el emprendedor en su sentido actual (por ello muchos lo consideran el iniciador del estudio del emprendimiento).
Kruger (2014)	Cree que, si bien Cantillon es el primero en incluir el concepto de emprendedor dentro de la teoría económica, Say fue el primero en darle un papel predominante en el proceso de desarrollo.
Vara (2017)	El emprendedor es un agente que compra una materia prima para transformarla y venderla a un precio incierto. Por tanto, este agente económico se caracteriza por asumir el riesgo de aprovechar una oportunidad para generar una utilidad que le beneficia.
En síntesis: de acuerdo a los postulados antes expuestos, se puede señalar que el emprendedor es aquel individuo que tiene la aptitud positiva de buscar los diferentes recursos para crear, inventar, descubrir o innovar nuevas formas de solucionar problemas de un entorno específico.	

Fuente: *Elaboración propia (2019)*

2.2.1.1. Desarrollo del emprendimiento

Fue Schumpeter (1911), quien fue el primero en asociar de forma importante los conceptos de emprendimiento e innovación enfocados al desarrollo económico. Luego aparece Turgot (2006) quien lo define como “el resultado de una decisión tomada por un capitalista comprar tierra, prestar o arriesgar” (p. 92). Por su parte, Say (2003), acota que la función del emprendedor consiste en entender la forma en que funcionan los procesos

y el mercado, y luego, transferir ese entendimiento a la configuración de productos que satisfagan las necesidades de la demanda.

De igual manera, para Ibarra y Castrillo (2013), uno de los puntos clave de los modelos de emprendimiento es estudiar sus procesos y las características sobre la personalidad y el entorno en que se desarrolla el emprendedor. A esto se ha denominado respectivamente: variables endógenas y exógenas del emprendimiento. Dentro de los estudios realizados sobre el emprendedor y su acto de innovación se reconocen dos líneas principales de investigación basadas en el enfoque que caracteriza el objeto central del estudio:

(1) El enfoque psicológico del emprendedor, el enfoque psicológico (continúan los autores) establece que los emprendedores son agentes con características innatas o adquiridas en los primeros años de vida diferentes a las del resto de las personas y trabaja sobre el supuesto que el emprendedor nace y no se hace.

(2) El enfoque sociológico del emprendedor y emprendimiento, considera que las características del emprendedor son adquiridas a lo largo de su vida mediante un proceso de socialización donde interactúan una serie de factores económicos, sociológicos, psicológicos, culturales, entre otros variables más bien de tipo exógeno.

En consideración, se entiende entonces por emprendimiento según Veciana (2015), como la identificación de oportunidades con relación a las necesidades insatisfechas específicas en los diferentes mercados, contribuyendo en aspectos como el fortalecimiento del trabajo y oportunidades, permitiendo un reconocimiento social, así mismo, se resaltaré la diferencia entre emprendimiento por necesidad y emprendimiento por oportunidad.

Sin duda, que el hecho de emprendimiento es cambiar los recursos tangibles e intangibles con miras a crear cualquier riqueza; lícita, social, altruista o lucrativa. Asimismo, emprender es el arte o técnica para transformar una idea en realidad. Serían las competencias por hallar soluciones sencillas a problemas complejos.

Asimismo, para López y Sabater (2015), el emprendimiento es una palabra de moda y que comúnmente se usa para describir la actividad que desarrolla una persona libremente, la cual le permite ser la cabeza de un desarrollo empresarial sin depender de otras personas, esta descripción es la imagen básica del futuro emprendedor. Visto así, el emprendimiento es una oportunidad única para el desarrollo humano y cuyo elemento principal es la búsqueda de la satisfacción a través del logro teniendo como base el perfil de un emprendedor tópico que se desarrolla a continuación.

2.2.2. El perfil de un emprendedor

No todas las personas están capacitadas para ser empresario y poner en marcha un proyecto que exige unas características personales y profesionales específicas. Ser emprendedor significa, además, tener una motivación y contar con una situación financiera que lo permita (Sosa, 2012). A rasgos generales, un emprendedor debería cumplir con las siguientes cualidades: a) claridad de ideas, b) capacidad de afrontar y asumir riesgos, c) capacidad para adaptarse a situaciones nuevas, d) saber priorizar, e) capacidad de comunicar y socializar, f) tenacidad y persistencia, g) flexibilidad y capacidad para adaptarse a las circunstancias, h) optimismo.

Empezar un proyecto requiere un gran sacrificio para la persona que decide liderar una idea. Cultivar la inteligencia emocional y saber qué es ser emprendedor y en qué consiste. Cuando se crea una empresa hay muchas variables que se deben tener en

cuenta: hacer un plan de empresa, la gestión de equipos o realizar un buen plan de marketing.

Referente a los perfiles psicológicos del emprendedor se puede inferir que es un individuo no sólo prospectivo sino visionario de las oportunidades, de allí, que sus ideas las realiza. Asimismo, el emprendedor en su papel de visionario según los manifiesta Freire (2005), observa lo que otros no ven pero que existe en el entorno inmediato. Es capaz de transformar esas ideas o visiones en hechos tangibles y sólidos. Propone soluciones pragmáticas y sencillas a situaciones complejas y estructuradas que llega a entender y dominar. Además, las gestiones del emprendedor no afectan solamente la creación de una nueva idea o tipo de ejecución en forma precisa, sino que se exterioriza su acto de emprendimiento a lo largo de todo el proceso.

Igualmente, el emprendedor al ser un sujeto de creación, invención, descubrimiento innovación, e inconforme con el sistema, necesariamente transforma bienes y servicios; crea o se expande en el entorno, y por lo tanto, crea valor. Sin embargo, dicho valor no siempre es financiero, ya que existe una clase de emprendedor social sin fines de lucro que crean otro tipo de valores. Así la creatividad, invención e innovación del acto humano se presentan como los impulsores del acto de emprendimiento, considerando para ello, unos atributos o características personales como se señalan a continuación.

2.2.3. Atributos o características personales de los emprendedores

Los atributos o características del emprendedor en palabras de Veciana (2015), varían de acuerdo a su cultura y ubicación geográfica, al mismo tiempo que sostiene que cuando estos emprendedores llevan a cabo su idea de negocio tienen comportamiento en común el cual es incentivado por la necesidad de logro que desarrollan. Igualmente, considera

que hay otros factores que influyen en el alto deseo de logro de los emprendedores como lo son religión y ética del logro, estatus socioeconómico de la familia y la herencia de padres de alto incentivo al logro, esta última es un hallazgo que según el científico hay una tendencia de las familias emprendedoras a enfatizar en la crianza de sus hijos con prácticas que estimulen un alto desarrollo del deseo por el logro (Lizarazo, 2009).

Por otra parte, Ibarra y Castrillo (2013), afirman que para caracterizar al emprendedor se han definido tres conjuntos de características que determinan en conjunto su éxito y son: 1) los deseos y actitudes, 2) los factores de personalidad que determinan la dimensión interna del ser, y 3) los conocimientos técnicos específicos aplicados en la etapa de pre-incubación. Así, desde una perspectiva que incluye elementos sociológicos y culturales es posible pensar en una instancia de análisis más amplia, considerando que la creación de nuevas empresas puede ser mejor entendida en términos de: a) vivencias personales (origen familiar, educación, experiencia ocupacional previa, estilo de vida, estructura de clase, entre otras) y b) el entorno en el que el nuevo emprendimiento se implantará (ambiente facilitador, cultura empresarial).

En el mismo orden de ideas, Bornstein (2005), hace referencia a las características personales del emprendedor en el marco de las teorías psicológicas del emprendimiento que incluyen: a) los rasgos de personalidad de los emprendedores, b) sus motivaciones, c) sus habilidades y d) sus valores. La decisión de crear una empresa y convertirse en emprendedor ha sido explicada por la literatura científica por la intervención de tres categorías de factores. La primera categoría se refiere a las características personales, sus expectativas, motivaciones, percepciones, habilidades y conocimiento. La segunda concierne a las características de las organizaciones en las cuales el emprendedor ha

desarrollado su actividad profesional con anterioridad. La tercera está relacionada con los factores ambientales o del entorno, como es el clima social.

Sobre el asunto Alcaraz (2011), demuestran empíricamente a partir de su estudio que existe una relación entre las expectativas de trabajo y las tendencias emprendedoras, es decir, con la probabilidad de que un individuo decida iniciar una carrera emprendedora, realizan un análisis de los factores que hacen que un individuo sea emprendedor e identifican tres ejes: Primero eje: el personal (genética, educación, entorno familiar), Segundo eje: el social (circunstancias étnicas, desplazamiento, entorno geográfico e industrial) y Tercer eje: el reticular (acceso a recursos).

2.2.4. Constructos psicosociales empleados para caracterizar a las personas emprendedoras

En la misma línea investigativa, Duran-Aponte y Arias-Gómez (2015) identifican diversos aspectos psicosociales del individuo que se convierte en constructos de pensamiento con visiones muy distintas sobre la actividad emprendedora y los clasifican de acuerdo con el interés particular, las características personales, las oportunidades, la gestión o la necesidad de adaptación de una empresa existente y resume los constructos en forma general en tres características distintivas de la actividad emprendedora: a) la motivación o intención de crear riqueza y b) acumulación de capital, la habilidad para reconocer oportunidades para la generación de riqueza y c) la capacidad para reconocer las oportunidades que deben perseguirse al considerar los constructos psicosociales para caracterizar las personas emprendedoras.

En los artículos consultados se ha podido observar que los emprendedores que tienen constructos psicosociales como los referidos en el párrafo anterior, son más dado al

trabajo, más motivados y conformes con él, son receptivos a la rotación de puestos, generan menos tensión al ejecutar una instrucción de trabajo, participan más en los proyectos emprendedores y generan ideas innovadoras, que aquellos emprendedores con un focus de control externo. En términos de la referencia Fuel (2014) ha clasificado los constructos psicosociales empleados para caracterizar a las personas emprendedoras de la siguiente manera:

1. Locus de control: el locus de control es una variable de la personalidad, relativamente estable, que representa la atribución que una persona lleva a cabo sobre si el esfuerzo que realiza es o no contingente a su conducta. Fuel (2014) Expone dos extremos del constructo a saber:

(a) Locus de control interno: ocurre en caso de que un individuo perciba que el evento reforzador en concreto es contingente con su propia conducta. Es decir, que la persona percibe que lo que ha ocurrido externamente es gracias a su comportamiento y tiene control sobre las consecuencias externas. Por ejemplo, una persona con locus de control interno atribuye su felicidad a sí mismo. Si quiere ser feliz, puede trabajar en ello. Además del focus de control interno, un emprendedor debería cumplir con las siguientes cualidades:

Creatividad e innovación

Claridad de ideas

Capacidad de afrontar y asumir riesgos

Capacidad para adaptarse a situaciones nuevas

Saber priorizar

Capacidad de comunicar y socializar

Tenacidad y persistencia

Flexibilidad

Capacidad para adaptarse a las circunstancias

Optimismo

(b) Locus de control externo: sucede cuando el individuo percibe que un evento externo ha ocurrido de manera independiente a su comportamiento. Por tanto, el individuo asocia al azar, a la suerte o al destino, el acontecimiento que ha ocurrido. Por ejemplo, una persona con locus de control externo atribuye su felicidad a otra persona o a la situación (Fuel, 2014).

2. Iniciativa: Es propio del emprendedor, quien realmente lleva a cabo. Es como la innovación, es decir, se pueden tener muchas ideas, pero llevarlas a cabo es lo que define al emprendedor. No todas las personas están capacitadas para ser empresario; poner en marcha un proyecto exige unas características personales y profesionales específicas. De hecho, ser emprendedor significa como ya se ha dicho a lo largo de este estudio, tener una motivación y contar con una situación financiera que lo permita (Fuel, 2014).

3. Creencias erróneas: creer que todo lo que sucede es producto del azar, de los demás, del destino, de decisiones que se toman en el pasado y que ya no se pueden cambiar; que se tiene que conformarse con lo que pase o se viva frustrados creyendo que el resto del mundo es culpable de que no se consiga para lograr los objetivos, son errores tan comunes como desastrosos. El emprendedor sabe sortear esas vicisitudes porque ser emprendedor es ser optimista y tiene como meta el logro de sus ideales (Fuel, 2014).

4. Ser responsable de las decisiones: El emprendedor es capaz de asumir sus actos y las consecuencias de los mismos. Es capaz de asumir que se ha “equivocado”, o de otra forma, esto “lo he conseguido con muchos esfuerzos” “me merezco esto porque lo he trabajado”. A este respecto, una persona que transmite madurez, sabiduría y, algo muy importante, calma y dominio de la situación y de los colaboradores. Por regla general el emprendedor asume como una responsabilidad propia sus éxitos y, el fracaso como algo que es culpa de los otros. Aunque también se puede conseguir emprendedores, o bien por falta de autoestima o por confundir el concepto de humildad no se atribuyen un éxito, aunque sea fruto por esfuerzos (Fuel, 2014).

2.2.5. Tipologías de personas emprendedoras

Considerando el aporte de Sosa (2012), la radiografía de cada emprendedor no se cumple exactamente en cada uno. Siempre se suele tener una mezcla de varios, pero para comprender los conceptos estos ocho (8) tipos de emprendedor se presentan una radiografía de los diferentes perfiles tal y como se muestra en el siguiente cuadro:

Cuadro 2.
Tipos de personas emprendedoras

Tipo de personas emprendedoras	Descripción
Visionario	Se adelanta a las tendencias del momento y pone su esfuerzo y negocio en sectores o productos que serán la clave en un futuro.
Inversionista	Busca rentabilizar su dinero con proyectos novedosos. Tienen el papel de un socio capitalista, cuyo riesgo e implicación suele ser de asesoramiento y de aportar capital
Especialista	Suele tener un perfil más técnico. Y aunque empieza un proyecto empresarial, sus conocimientos están muy centrados en el sector donde se centra

Persuasivo	Es la punta de la lanza de un proyecto. Quien arrastra y convence. Es una figura que suele liderar más que desarrollar el producto o servicio. Se encarga de mantener la convicción en su equipo.
Intuitivo	Sabe dónde está el negocio. Y lo sabe porque es un empresario nato. Y emprender es parte de su pasión que son los negocios
Emprendedor-empresario	Este emprendedor ya sabe del mundo de la empresa. Nada le es nuevo. El empresario emprendedor asume el riesgo de emprender pero a diferencia del intuitivo o el visionario, le gusta consolidar los proyectos, más que emprender. Y es que hay diferencias entre el emprendedor y el empresario
Emprendedor-oportunista	Este emprendedor ve la ocasión y se lanza. Sabe detectar las oportunidades de negocio y los pasos que debe seguir. Conoce el mercado, sus claves y las explota.
Emprendedor-vocacional	Emprender por emprender. Todos los perfiles de emprendedores tienen algo de este. Estos emprendedores seguramente cuando consiga posicionar su producto, marca o servicio, se vaya en busca de nuevas aventuras

Fuente: Sosa (2012), adaptado por la investigadora (2019)

3. Marco metodológico

Hace énfasis según Ortiz (2017), en la experiencia de cómo el investigador con un paradigma y otro arroja resultados distintos de acuerdo con el marco de visión que se dedica adoptar. Tal ejercicio busca que el investigador distinga los objetos de los sujetos de estudio que se corresponden con modelos diferentes de investigación, cobra importancia los enfoques y paradigmas de investigación los cuales se refieren a continuación.

3.1. Enfoque y paradigma de la investigación

Esta investigación se caracteriza por tener un enfoque cualitativo. Ortiz (2017), plantea que “los procesos de la investigación cualitativa son de desarrollo en espiral o de naturaleza multiciclo, y obedecen a una modalidad de diseño flexible” (p.26). Para

Hurtado y Toro (2015) “es una investigación centrada en la indagación de los hechos; y pretende la comprensión de las interrelaciones que se dan en la realidad” (p.81). Además, el papel personal que adopta el investigador desde que la comienza, es decir, que la investigación cualitativa lo que se espera es una descripción densa, una comprensión experiencial de múltiples realidades. Desde otra perspectiva, el enfoque cualitativo se configura desde el paradigma interpretativo hermenéutico “valorar los escenarios, las personas, los contextos, los grupos y las organizaciones como un todo no reducible a variable” como lo explica (Ortiz, et al., 2017, p.28).

3.2. Tipo, nivel y diseño de investigación

El presente estudio, tuvo un carácter descriptivo, en el que se revisaron los fundamentos conceptuales del perfil psicosocial de la persona emprendedora. Bernal (2016) refiere que en la investigación descriptiva se muestran, narran o identifican hechos, características o situaciones de un objeto de estudio, sin dar explicaciones del porqué de los fenómenos. Es guiada por las preguntas que formula el investigador y soportada con encuestas, entrevistas, observación o revisión documental. De acuerdo al nivel fue analítica y crítica, interpretándose la información de acuerdo a los supuestos teóricos del tema objeto de estudio, el precitado autor indica que la investigación analítica reinterpreta criterios, dependientes de los objetivos en estudio.

Asimismo, el diseño trabajado fue documental, fundamentado en el uso de fuentes secundarias; para Arias (2014), la investigación documental es un proceso fundado en la búsqueda, recuperación, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios, es decir, los obtenidos y registrados por otros investigadores en fuentes documentales con el propósito de aportar nuevos conocimientos. En consecuencia, se revisó la literatura

científica tomada de base de datos en línea y repositorios digitales de textos científicos de artículos científicos que tratan el concepto de perfil psicosocial y emprendimiento. De igual forma, se hará uso de descriptores de emprendedores en los últimos (10) diez años, ya que el objetivo es realizar un análisis reciente. A este respecto, la Organización Mundial de la Salud (OMS, 2017) señala:

Existen tres tipos de edades, los jóvenes que se encuentran entre los 5 y 17 años, los adultos que se encuentran entre los 18 y 64 años, y los adultos mayores que se encuentran en el rango de más de 65 años, y los adultos mayores que se encuentran en el rango de más de 64 años (p. 2).

Para efectos de este estudio y a criterio de la investigadora estará enfocado en la categoría adulto en edades comprendidas entre 25 y 40 años de edad ya que en esta edad según los indica Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2016), en su informe: “Tendencias del empleo mundial para los jóvenes”, un emprendedor tendría más energía, cuentan con cierta experiencia y conocimientos, poseen un adecuado nivel de autoconfianza, no tienen excesivas o no tienen una posición social consolidada que arriesgar, la conducta emprendedora.

La revisión de la literatura consiste según Hernández y otros (2013), “en detectar, obtener y consultar la bibliografía y otros materiales que pueden ser útiles para los propósitos del estudio, así como extraer y recopilar la información relevante para el problema de investigación” (p.124). Seguido de esto, la literatura nos puede revelar que no hay antecedentes sobre el tema en cuestión o ideas vagamente vinculadas con el problema de investigación, en este caso la investigación se inicia como exploratoria, esto sucede cuando el problema de investigación es poco estudiado o no ha sido abordado antes. (Hernández et al, p.126).

Por otro lado, en caso de que exista abundante investigación, la revisión servirá para dar otro tipo de información y mostrar una unidad de análisis diferente a la que se trabaja normalmente. Así mismo, se fundamentará en estudios pasados que ayudarán a tener criterios asertivos del tema.

En otro orden, la población seleccionada fue un conjunto finito, con una muestra intencional o a conveniencia al seleccionar bibliografía y artículos de expertos en emprendimiento. Seguidamente, la recolección de datos se realizó a través de la observación sistemática de la variable perfil psicológico y emprendimiento, de forma estructurada para cumplir los objetivos precitados. A lo anterior, expone Méndez (2017) que el análisis de los resultados como proceso implica el manejo de los datos que se han obtenido.

En relación a la compilación de información, se indica que se recurrió a la técnica bibliográfica también denominada fuente secundaria, la cual consiste en la búsqueda de datos sobre el tema emprendimiento siendo consultados autores expertos disponibles en material impreso y electrónico. Méndez (2017), teoriza que las fuentes documentales o secundarias se encuentran contenidas en bibliotecas en libros, periódicos y otros materiales documentales como trabajos de grado, revistas especializadas, entre otros, proporcionan información sobre el objeto de estudio. La información recolectada fue procesada con el método de análisis de contenido, consintiendo el conocer e interpretar la información de las fuentes secundarias, extrayendo y contrastando a diversos autores estudiosos críticos del tópico.

3.3. Procedimiento

El procedimiento que se utilizó para elaborar este estudio fue extraer y recopilar información relevante para encontrar evidencias científicas sobre el emprendimiento y los emprendedores, donde se revisarán los fundamentos conceptuales de los atributos o características personales de los emprendedores, los constructos psicosociales empleados para caracterizar a las personas emprendedoras y las diversas tipologías de personas emprendedoras. La información fue extraída de bases de datos en línea y reposiciones digitales de textos científicos como: Google académico, Redalyc, Scielo, y Dialnet, Base de datos de universidades.

Se usaron tres (3) criterios de búsqueda: El primero, fueron las palabras claves emprendimiento, perfil psicosocial, intención de emprendimiento, emprendedores. El segundo criterio de búsqueda fue un rango de publicación no superior a diez (10) años desde el 2008 hasta 2018 y finalmente, el tercer criterio fue la base de datos de universidades del orden internacional, nacional, regional, haciendo énfasis en varias disciplinas del saber y el conocimientos (psicología, economía, sociología, administración de empresas, entre otros), para manejar diversas perspectivas de análisis de los artículos relacionados y/o inherentes a la temática con el fin de configurar la revisión de la literatura, conformando un marco referencial del problema abordado. Es importante señalar que la búsqueda comenzó en el mes de octubre de 2018.

Los criterios de búsqueda tuvieron como fundamento dos aspectos: a) inclusión aquellos artículos publicados en bases de datos y reposiciones digitales de textos científicos que en su contenido y contexto refieren el tópico a analizar con el firme propósito de tener una búsqueda más precisa, b) exclusión, se usó estrictamente el

rango en años ya que solamente se quería tomar aquellos documentos más recientes que estuvieran más cerca de la realidad de estudio. El fin último consiste en extraer y recopilar la información relevante para dar respuesta al problema de investigación.

Por otra parte, se consideró la discusión de los resultados como etapa final, donde se intenta relacionar los resultados obtenidos de la investigación con las conclusiones o hallazgos de otros investigadores para compararlos, contraponerlos o complementarlos, y entender mejor las posibles diferencias o similitudes. De este modo, es posible llegar a una mayor integración y a un enriquecimiento del cuerpo de conocimientos del área estudiada para entender el verdadero sentido de los fenómenos, pero con una secuencia de ideas y pasos que le dan rigurosidad científica.

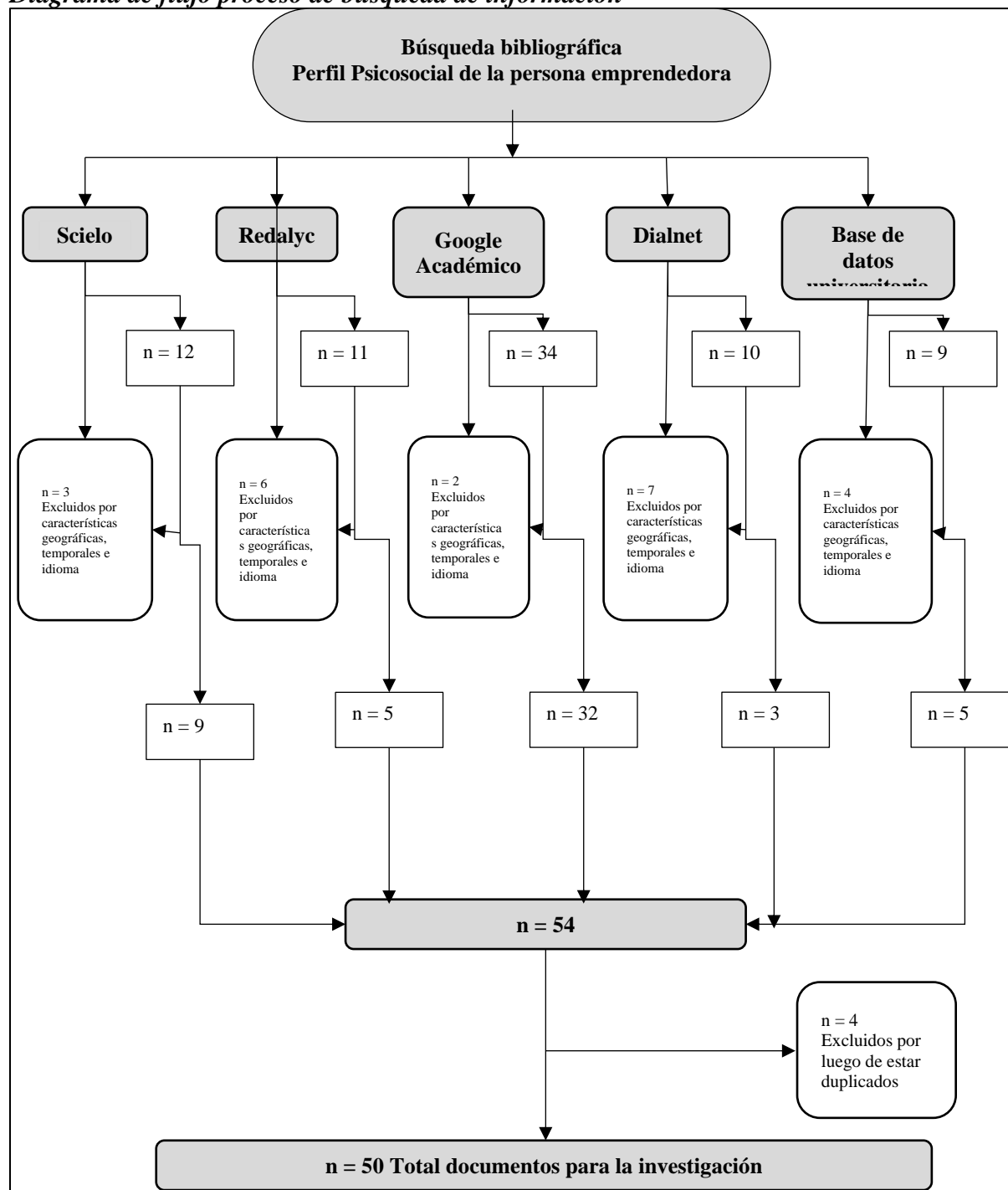
Posterior a todo ello, el paso que continúa en igualdad de importancia fue la presentación del informe de la investigación, cuidando la redacción y el estilo, de acuerdo a las normas establecidas por la Universidad Cooperativa de Colombia como casa de estudio, de tal manera que se apegue a las exigencias propias de evaluación y defensa de la tesis. De esta manera, se presentó el documento ante el jurado examinador para su veredicto correspondiente.

A continuación, se muestra la elaboración de un diagrama de flujo en el que se representa el proceso de búsqueda. Inicialmente se consiguió una base de datos contentiva de setenta y seis ($n = 76$) documentos gracias a la investigación realizada. Luego de aplicar la primera depuración, colocando en práctica los criterios de inclusión y exclusión anteriormente mencionados e ideados por la investigadora, esta base de datos se redujo a cincuenta y cuatro documentos ($n = 54$). Finalmente, la cantidad de documentos obtenidos fue de cincuenta ($n = 50$) luego de eliminar cuatro (4) que estaban duplicados, es decir, que los motores de búsquedas utilizados aportaron cada uno Scielo

cuatro (4), Dialnet dos (2), Google académico treinta y dos (32), Redalyc ocho (8) y las bases de datos universitarias cuatro (4) los cuales fueron considerados necesarios para llevar a cabo el estudio.

Ilustración 1.

Diagrama de flujo proceso de búsqueda de información



Fuente: Elaboración propia, la investigadora (2019)

4. Resultados y análisis de la información

En todo proceso investigativo, los resultados conforman la parte más sustancial de la investigación, donde se exponen todos los hallazgos alcanzados. Como lo expone Chávez (2009:45) “es la parte de la investigación donde se compara, se contrasta y se discuten los resultados obtenidos con los de otros autores para dar respuesta a la interrogante central de investigación.

A continuación, se presentan los resultados de las búsquedas realizadas en bases de datos en línea y repositorios digitales de textos científicos como Google académico, Redalyc, Scielo, Base de datos universitarios y Dialnet. Los criterios de búsqueda que se utilizaron fueron términos claves como perfil Psicosocial, emprendedor, emprendimiento, constructos psicosociales, atributos o características personales de los emprendedores, tipos de emprendimiento.

Los resultados encontrados se presentan en los cuadros 3, 4, 5, 6 y 7, los cuales se encuentran divididos por búsqueda de acuerdo con la base de datos en línea bien sea por producto documentos de investigación y artículo según corresponda, título del documento, fecha de entrega, También fue considerado un filtro que permitió seleccionar los documentos más actualizados el rango fue de (2013 – 2018), es el filtro más detallado, el cual hace referencia al rango de años.

Con base a la búsqueda de información realizada se pudieron identificar cincuenta (50) estudios sobre la temática abordada treinta y dos (32) para Google académico, ocho (8) para Redalyc, cuatro (4) para Scielo, cuatro (4) universitario y dos (2) Dialnet, cada artículo tuvo un propósito de estudio y principales aportes o resultados que reúne las características específicas relacionadas con lo que se ha querido investigar en este estudio, que no es otra cosa que el perfil psicosocial de la persona emprendedora como se muestra a continuación.

Cuadro 3.
Productos asociados al proyecto base de datos Google académico

Producto	Título	Fecha de entrega	Bases de datos en línea y reposiciones digitales de textos científicos
Bases de datos: Google académico (32) documentos			
Documento de investigación	El estudiante emprendedor en la universidad como importante factor de cambio en la sociedad	2018	Google académico
Documento de investigación	Mujeres Emprendedoras: Liderazgo Transformacional y Resiliencia	2018	Google académico
Artículo	Elementos determinantes de la satisfacción vital en el dominio emocional de los emprendedores Argentín@S del sector tic	2017	Google académico
Documento de investigación	Estudio de la inteligencia y habilidades emprendedoras en líderes políticos y sociales: Casos de éxito en Extremadura, (España)	2017	Google académico
Investigación	Habilidad emprendedora y expectativa laboral en estudiantes universitarios	2017	Google académico
Documento de investigación	Estudio de percepción de emprendedores universitarios sobre el impacto de un programa escolar de emprendimiento en sus empresas, en Tehuipango, Veracruz	2017	Google académico
Documento de investigación	Factores sociales del emprendimiento	2017	Google académico
Documento de investigación	Aspectos sociales del emprendedor	2017	Google académico
Documento de investigación	Student associations and entrepreneurial intentions	2017	Google académico
Documento de investigación	Determinantes de la intención emprendedora: nueva evidencia	2016	Google académico
Artículo	Aproximación al perfil del emprendedor en América Latina	2016	Google académico
Artículo	Emprendimiento como factor del desarrollo turístico rural sostenible	2016	Google académico
Artículo	Descripción de las características psicosociales de los líderes en empresas jóvenes de la región de Cd. Cuauhtémoc, Chih., Méx.	2016	Google académico
Documento de investigación	Perfil psicosocial de la persona emprendedora	2015	Google académico
Artículo	El perfil psicosocial del emprendedor: un estudio desde la perspectiva de los valores	2015	Google académico
Artículo	Perfil emprendedor del estudiante de la universidad industrial de Santander	2015	Google académico
Artículo	Intención emprendedora en estudiantes universitarios: integración de factores cognitivos y socio-personales	2015	Google académico
Documento de investigación	El emprendimiento comunicacional creatividad, iniciática e innovación, rasgos característicos en el perfil psicológico de un emprendedor.	2015	Google académico
Artículo	Resiliencia como componente de la actitud emprendedora de los jóvenes universitarios	2015	Google académico

Artículo	Autoestima y habilidades emprendedoras en estudiantes de nivel medio superior	2015	Google académico
Artículo	Talento emprendedor, inteligencia, creatividad y sistema educativo	2014	Google académico
Documento de investigación	El perfil psicosocial de la mujer emprendedora	2014	Google académico
Artículo	Perfil y motivación de la juventud emprendedora española	2013	Google académico
Artículo	Aspectos psicosociales del potencial empresarial	2013	Google académico
Artículo	El perfil psicosocial del emprendedor universitario	2013	Google académico
Documento de investigación	Actitud emprendedora: un enfoque a través de los jóvenes y el género	2013	Google académico
Artículo	Actitud emprendedora en estudiantes de la licenciatura en administración, mediante el uso de modelación de ecuaciones estructurales	2013	Google académico
Documento de investigación	Fomento de la cultura y espíritu emprendedor en los jóvenes españoles desde las instituciones educativas	2013	Google académico
Artículo	Las mujeres empresarias en Colombia	2013	Google académico
Documento de investigación	Análisis de los factores que impactan en el logro de los objetivos de los emprendedores	2013	Google académico
Documento de investigación	La actividad emprendedora de los inmigrantes. Un estudio de los emprendedores chinos en Andalucía	2013	Google académico

Fuente: Documentos en línea. Elaboración propia (2019)

Cuadro 4.

Productos asociados al proyecto base de datos Redalyc

Producto	Título	Fecha de entrega	Bases de datos en línea y reposiciones digitales de textos científicos
Bases de datos: Redalyc (8) documentos			
Artículo	Factores socio-culturales asociados al emprendedor: evidencia empírica para América	2016	Redalyc
Documento de investigación	El perfil psicosocial del emprendedor: un estudio desde la perspectiva de género	2015	Redalyc
Documento de investigación	Análisis de los factores socioeconómicos y psicosociales en mujeres y hombres emprendedores nacientes en México	2013	Redalyc
Documento de investigación	Análisis de la relación entre inteligencias múltiples y habilidades emprendedoras en personas de éxito	2015	Redalyc
Documento de investigación	Jóvenes y espíritu emprendedor: autoeficacia, motivación y procesos psicológicos	2015	Redalyc
Artículo	Análisis de las iniciativas emprendedoras de los estudiantes de la universidad cooperativa de Colombia sede Villavicencio	2013	Redalyc
Documento de investigación	El emprendimiento social desde una mirada psicosocial	2013	Redalyc
Artículo	Propuesta y validación de un perfil de competencias de la persona emprendedora. Implicaciones para la formación	2013	Redalyc/

Fuente: Documentos en línea. Elaboración propia (2019)

Cuadro 5.

Productos asociados al proyecto base de datos Scielo

Bases de datos: Scielo (4) documentos			
Artículo	Apoyo al emprendimiento: De la teoría a la práctica	2018	Scielo
Artículo	Características emprendedoras personales y alfabetización económica: Una comparación entre estudiantes universitarios del sur de Chile	2017	Scielo
Artículo	Diagnóstico y políticas de promoción del emprendimiento en estudiantes	2016	Scielo
Artículo	Teorías motivacionales en el estudio del emprendimiento	2013	Scielo

Fuente: Documentos en línea. Elaboración propia (2019)

Cuadro 6.**Productos asociados al proyecto base de datos Universitarios**

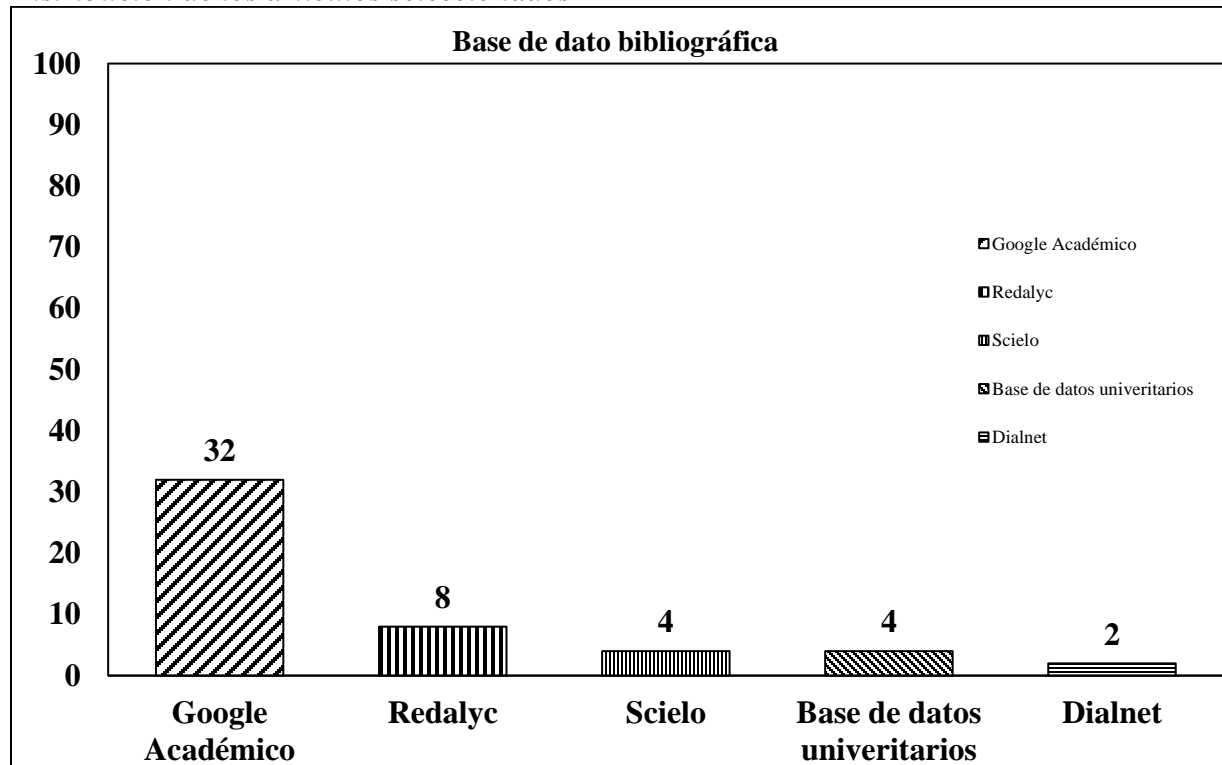
Bases de datos: Universitarios (4) documentos			
Documento de investigación	Impacto de dos proyectos de emprendimiento social: 27 estudiantes y 10 egresados beneficiarios de Utopía y 5 integrantes beneficiarios de Fundación BiblioSEO	2016	Base de datos universitarios
Documento de investigación	Emprendedores sociales colombianos de alto impacto. Dos estudios de caso presentan Liz Andrea	2016	Base de datos universitarios
Documento de investigación	Factores psicológicos condicionantes de la actitud	2016	Base de datos universitarios
Documento de investigación	La influencia de la personalidad del empresario sobre el emprendimiento estratégico de la pyme: un análisis multinivel	2013	Base de datos universitarios

Fuente: Documentos en línea. Elaboración propia (2019)

Cuadro 7.**Productos asociados al proyecto base de datos Dialnet**

Bases de datos: Dialnet (2) documentos			
Artículo	Emprendimiento femenino: propuesta de un perfil en base al propio discurso de mujeres, desde una perspectiva cualitativa	2014	Dialnet
Documento de investigación	La persona emprendedora social desarrollo de un modelo de generación de intenciones socialmente emprendedoras en la comunidad de Euskadi	2013	Dialnet

Fuente: Documentos en línea. Elaboración propia (2019)

Gráfica 1.**Distribución de los artículos seleccionados**

Fuente: Elaboración propia (2019)

En el gráfico 1, se presenta la distribución de los artículos seleccionados para llevar a cabo esta investigación, donde se puede observar los motores de búsquedas y bases de datos dado que tienen prestigio y renombres, es decir, son fuentes confiables para encontrar artículos con un alto nivel de contenido científico.

Hoy por hoy en nuestra sociedad se identifican personas con disposición a emprender, los aspectos sociales que conllevan a un individuo a ser emprendedor con un perfil psicosocial han sido el entorno familiar, la experiencia laboral, el orden de nacimiento, el estado civil, la edad, el nivel de educación de los padres y de ellos mismos, el estado socioeconómico, los hábitos de trabajo, y la capacidad de adaptación a cualesquiera circunstancias. En tanto, el rumbo de la investigación fue dirigido hacia el factor psicológico y social, dado que estos afectan positiva o negativamente el perfil psicosocial del emprendedor y la creación de nuevas empresas.

Por lo expuesto es importante mencionar algunos artículos consultados como muestra de la dinámica investigativa como son entre otros:

Artículo 1.

Título: El perfil psicosocial del emprendedor: un estudio desde la perspectiva de género

Autor(es): Belkis María da Fonseca Oliveira, Juan Antonio Moriano, Ana Laguía, Vasco Jorge Salazar Soares.

Objetivo: Analizar el perfil psicosocial de la persona emprendedora en función del género, adoptando la perspectiva de la teoría de la acción planificada y la perspectiva de los valores individualistas y colectivistas.

Principales resultados: Los resultados muestran que existen diferencias: para las mujeres la autoeficacia, la actitud, la norma subjetiva y tener familia empresaria tienen una influencia significativa en la intención de emprender, y valores como la benevolencia influyen negativamente, mientras que para los hombres influye positiva y significativamente la autoeficacia emprendedora. Estos resultados pueden tener importantes implicaciones en el diseño de programas diferenciados de educación emprendedora.

Artículo 2.

Título: Análisis de los factores socioeconómicos y psicosociales En mujeres y hombres emprendedores nacies en México

Autor (es): Zugeida Escaramilla Salazar.

Objetivo: Analizar los factores socioeconómicos y psicosociales que influyen en hombres y mujeres que se encuentran desarrollando una actividad conducente a la puesta en marcha de un negocio, es decir, emprendedores naciescentes de acuerdo con la clasificación proporcionada por el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), para lo cual se toma en cuenta una muestra de emprendedores naciescentes en México. Lo anterior se realizó través de un análisis de regresión logística binaria, a fin de detectar la relación entre los factores considerados.

Principales resultados: Los resultados más relevantes indican algunas diferencias entre hombres y mujeres en los grupos de factores. La edad es una variable que comúnmente es utilizada en estudios de creación de empresas, la cual generalmente tiene un efecto positivo sobre la decisión de ser o convertirse en un emprendedor.

Artículo 3.

Título: **Análisis de la relación entre inteligencias múltiples y habilidades emprendedoras en personas de éxito.**

Autor (es): Maldonado Briegas, Juan José; Vicente Castro, Florencio; Corrales Vázquez, José María

Objetivo: Analizar la relación que existe entre habilidades y las inteligencias múltiples, considerando personalidades relevantes extremeñas que han alcanzado un nivel alto de éxito.

Principales resultados: Los resultados con respecto a la relación entre los tipos de inteligencias de los participantes y su nivel de desarrollo de habilidades emprendedoras, confirman que no todas las inteligencias influyen en todas las habilidades emprendedoras, aunque si hay distintas inteligencias que tienen relación con distintas habilidades emprendedoras, estableciéndose conexiones muy interesantes. Así, la inteligencia interpersonal, es la que más influencia tiene en las habilidades del emprendedor, concretamente en la creatividad, iniciativa, liderazgo, necesidad de logro, tolerancia, manejo de problemas, y capacidad de trabajo.

Artículo 4.

Título: **Jóvenes y espíritu emprendedor: Autoeficacia, motivación y procesos psicológicos.**

Autor (es): Isabel Luis Rico, Vanesa Baños Martínez, Ángel Gañán Adánez, Josefa Santos González, Ana Isabel Sánchez, Alfredo Jiménez Eguizábal

Objetivo: Comprender cómo distintos procesos psicológicos influyen en el fomento del espíritu emprendedor en población joven.

Principales resultados: Tras el análisis realizado observamos que distintos aspectos psicológicos se asocian de manera positiva con las habilidades emprendedoras, reflejando la importancia de que en las prácticas educativas se incluyan estos factores.

Artículo 5.

Título: **El emprendimiento social desde una mirada Psicosocial.**

Autor (es): Escolar Llamazares, M. Camino; Palmero Cámara, Carmen; Luis Rico, Isabel; Baños Martínez, Vanesa; Gañán Adánez, Ángel; Santos González, Josefa; Sánchez, Ana Isabel; Jiménez Eguizábal, Alfredo.

Objetivo: Analizar la comprensión del emprendimiento social y los elementos que movilizan a las personas a emprender agregando valor social de manera significativa.

Principales resultados: la investigación ayudará la comprensión del emprendimiento social y los elementos que movilizan a las personas a emprender agregando valor social de manera significativa. Desde allí, será viable proponer un modelo integral que sirva de base para el desarrollo de políticas y prácticas para la promoción del ES. De esta manera, se podrá avanzar en el conocimiento y desarrollo de una forma de hacer empresas y organizaciones que considera de

manera armónica las ventajas de la generación de negocios, con las necesidades sociales ante las cuales no es posible responder con un modelo de mercado exclusivamente, sino con una actitud positiva del emprender.

Artículo 6.

Título: Características emprendedoras personales y alfabetización económica. Una comparación entre estudiantes universitarios del sur de Chile.

Autor (es): José Sepúlveda Maldonado, Marianela Denegri Coria, Ligia Orellana Calderón, Nicolás Criado, Jordana Mendoza, Pamela Salazar y Gabriela Yung.

Objetivo: Comparar las características emprendedoras personales y la alfabetización económica en estudiantes de dos facultades de una universidad pública ubicada en el sur de Chile no tiene mucha relación con los objetivos del trabajo en estudio.

Principales resultados: El emprendimiento y la persona del emprendedor han generado un fuerte interés en las últimas décadas dado su reconocimiento como potencial generador de oportunidades y crecimiento profesional y económico. En este sentido, el emprendimiento se puede definir como la capacidad de una persona para identificar oportunidades en su entorno, con la finalidad de alcanzar beneficio e impacto en la sociedad, más allá del netamente individual, para lo cual debe correr ciertos riesgos financieros. De esta forma, el emprendimiento no solo traería beneficios personales, sino que también conllevaría beneficios para la sociedad, pues permite afrontar de modo más eficiente la satisfacción de necesidades, a la vez que contribuye a paliar problemas de la comunidad, como el desempleo y el subempleo. Es de esperar, entonces, que las universidades incorporen el emprendimiento en sus planes de estudio para fomentar la formación de emprendedores y en el largo alcance, el desarrollo social que conlleva esta práctica.

Si bien los artículos encontrados como resultado de la búsqueda tienen en cuenta los mismos temas, tienen diferentes horizontes. A pesar de que todos los artículos previamente analizados reúnen las características específicas que se pretenden encontrar, resultan fuente de respaldo para el tema objeto de investigación (Ver anexo A).

En cuanto al **perfil psicosocial**: En los estudios analizados, se pudo evidenciar una homogeneidad en cuanto a las variables que intervienen en el perfil psicosocial del emprendedor que califica su comportamiento según la necesidad más fuerte, como lo mencionan los artículos seleccionados y que hacen parte del anexo de este estudio (Ver anexo A) Uno de los resultados de este estudio fue el artículo *El perfil psicosocial del emprendedor: un estudio desde la perspectiva de género*, el cual evidencia como el perfil psicosocial se asocia con la actividad emprendedora de cada emprendedor de manera

positiva. Esto concuerda con la Búsqueda de oportunidades e iniciativa, la Persistencia, Cumplimiento, Eficiencia y calidad, Corre riesgos, Fija metas, Búsqueda de información, Planificación sistemática y de seguimiento, Persuasión y redes de equipo, Autoconfianza e independencia, la influencia, y las características socioeconómicas del emprendedor.

En la actualidad, se puede acotar que los emprendedores con un perfil con las características señaladas se ven fuertemente influenciados por habilidades de liderazgo, las cuales se combinan con optimismo. Asimismo, cabe mencionar que las emociones positivas asociadas al perfil psicosocial del emprendedor son propias de los emprendedores. También, hace que los emprendedores obtengan una visión positiva sobre el futuro y además incluye una evaluación con perspectiva positiva acerca de que puede o no ser logrado. Todos estos aspectos, los cuales se desprenden de las reflexiones de la investigadora en este escenario del perfil psicosocial del emprendedor, en ellos se encuentran referentes conceptuales del mismo como se muestra a continuación:

Cuadro 8.
Perfil de psicosocial de la persona emprendedora

Variable	Documentos	Perfil	Reflexión: Viene dada por el compendio de los artículos como muestra del análisis realizado y que resume lo más significativo del perfil psicosocial del emprendedor.
Perfil psicosocial de la persona emprendedora	Artículos seleccionados Google académico, Redalyc, Scielo, y Dialnet, Base de datos de universidades (Ver anexo A)	Búsqueda de oportunidades e iniciativa	Aprovechamiento de las oportunidades fuera de lo común para emprender una actividad antes de que sean solicitadas o antes de que sea forzado por las circunstancias.
		Persistencia	Invita al cambio de estrategias a fin de enfrentar u desafío o superar un obstáculo. Aquí se resalta la forma de actuación del emprendedor frente al obstáculo que se pudiera presentar.
		Cumplimiento	Se resalta el sacrificio y el esfuerzo personal, empatía t la buena voluntad por encima del lucro para realizar o completar la tarea con los colaboradores.
		Eficiencia y calidad	En la mente del emprendedor está el hacer las cosas mejor, con mayor rapidez y al menor costo. Se vale de procedimientos para asegurar que el trabajo se realiza a tiempo o en el menor tiempo de estipulado.
		Corre riesgos	El emprendedor se preocupa por desarrollar acciones para mitigar los riesgos y controlar resultados, es decir establece parámetros de evaluación continua.

		Fija metas	El emprendedor se caracteriza por ser desafiante se traza metas a cumplir en forma clara y específica. Por tanto establece objetivos a corto plazo mediables y alcanzables.
		Búsqueda de información	El emprendedor se apropia fácilmente de la información para hacer frente a los problemas que se le presenten y resolverlos de manera certera.
		Planificación sistemática y seguimiento	Es precavido, planifica las tareas grandes en subtareas que le permite la revisión constante, evalúa resultados y establece mejoras a futuro.
		Persuasión y redes de equipo	Se interesa por las estrategias deliberadas para influenciar y persuadir al grupo. Para ello se vale de personas claves para lograr sus propios objetivos.
		Autoconfianza e independencia	Afirma la autonomía sentando precedentes para el cumplimiento de las normas y control, expresando confianza al grupo de colaboradores para enfrentar un desafío
<p>En síntesis: Los estudios analizados desarrollan un abordaje metodológico mixto (cuantitativo y cualitativo) al comprender una calificación de variables asociadas a situaciones donde el emprendedor utiliza en unos casos instrumentos de medición para después valorar los resultados con técnicas de medición estadísticas y en otras entrevistas a profundidad, según su consideración.</p>			

Fuente: Elaboración propia (2019)

Un segundo aporte importante en relación a los **atributos o características personales de los emprendedores** se resalta en el Artículo *Características emprendedoras personales y alfabetización económica. Una comparación entre estudiantes universitarios del sur de Chile*. El cual habla de acerca de esos rasgos particulares que llevaron a alcanzar el triunfo, es decir, que permitieron a las personas emprendedoras llegar donde están en comparación con quienes no pudieron cumplir con lo que se esperaba.

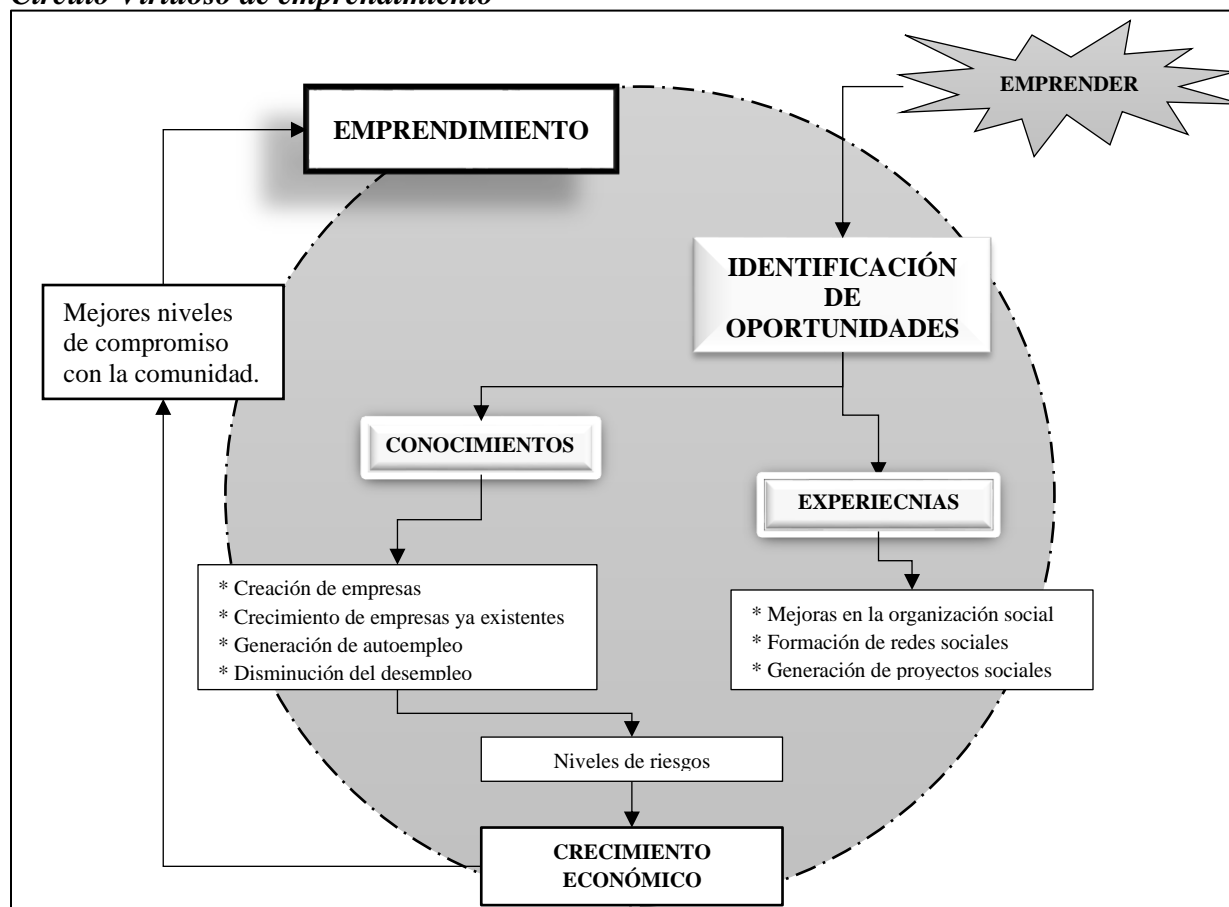
Al mismo tiempo, entre las caracterizaciones que conceptualizan al emprendedor en diferentes artículos especializados se ha encontrado, que se trata de un individuo innovador que no necesariamente es quién genera los conceptos o los concibe, sino principalmente los desarrolla dentro del proceso de inclusión de los mismos en la realidad económica. Así, la innovación es la principal herramienta que garantiza el éxito del emprendedor. Es decir, el emprendedor es el sujeto de la actividad innovadora y la

iniciativa, pudiéndosele descubrir o encontrar en cualquier nivel jerárquico de la organización formal e informal de las empresas.

En el mismo sentido, en los artículos analizados se habla de un atributo principal de una persona emprendedora la conducta, enmarcada en la teoría de la conducta, respaldada por el artículo *Análisis de los factores socioeconómicos y psicosociales En mujeres y hombres emprendedores nacientes en México*, el cual propone que la intención de emprender se ve influenciada por las condiciones del medio, pero también por las actitudes del individuo. Antes de crear una empresa debe existir en el individuo la intención de hacerlo, eso denota rasgos de conductas positivas.

De esta forma, la intención emprendedora como una conducta, en alineación con el deseo de ser exitoso obedece a una actitud favorable hacia la misma conducta, la cual está determinada por las creencias sobre los resultados de la conducta emprendedora y la experiencia, las normas subjetivas, que es la presión social a la que está expuesta una persona para que realice o no la acción en cuestión, así como por la motivación para cumplirla. Aunado a ello, la percepción del control comportamental que es función de las creencias que la persona tiene sobre sus propias capacidades para llevar a cabo un determinado comportamiento. En consecuencia, a lo largo del estudio se ha perseguido el objetivo de revisar algunos aportes teóricos sobre emprendimiento y analizar la importancia del espíritu emprendedor en el orden social. A este respecto la investigadora ilustra el hallazgo en el siguiente círculo virtuoso:

Ilustración 2.
Circulo Virtuoso de emprendimiento



Fuente: *Elaboración propia (2019)*

Un tercer resultado notable es en función a los **constructos psicosociales empleados para caracterizar a las personas emprendedoras** desde luego, para identificar los constructos psicosociales, se examinaron en los artículos seleccionados el pensamiento, ideología y formación de estudiosos críticos que definen las personalidades de individuos exitosos resaltando el documento *El perfil psicosocial de la persona emprendedora* donde los constructos vienen dado por el focus de control, autoeficacia, motivación de logro, innovación, asumir y soportar riesgos, proactividad, también motivación y el significado del trabajo.

Otro estudio analizado fue: *Perfil emprendedor del estudiante de la Universidad Industrial de Santander* (Pedraza, Ortiz y Barrios, 2015) El estudio del emprendimiento ha tomado importancia en el ámbito académico dado su impacto positivo en el desarrollo económico y social, llegándose a considerar como un motor de los procesos de innovación. En el contexto actual, el desconocimiento del perfil emprendedor del estudiante por parte de la universidad ocasiona que los recursos destinados para apoyar el emprendimiento universitario no se asignen eficientemente y se desperdicien esfuerzos que podrían estar encaminados en generar negocios. La formación de estudiantes con capacidad de crear empresas reflejará el involucramiento de la universidad con el desarrollo económico de la región y del país y su aporte a la creación de empleos sostenibles el diseñar planes de formación en emprendimiento acordes a las necesidades identificadas fruto de este estudio.

Otro artículo admitido fue *El perfil psicosocial del emprendedor: un estudio desde la perspectiva de los valores* (Morano, Trejo y Palací, 2013), donde el perfil del empresario en el contexto social habla de que los constructos psicosociales presenta una relación evidente entre la motivación o intención de crear riqueza, la acumulación de capital, la habilidad para reconocer oportunidades para la generación de riqueza y la capacidad para reconocer las oportunidades que deben perseguirse al considerar los constructos psicosociales para caracterizar las personas emprendedoras. Así como la teoría de estudio donde se define emprendimiento como la identificación de oportunidades con relación a las necesidades insatisfechas de los emprendedores, contribuyendo en aspectos como el fortalecimiento del trabajo y oportunidades, permitiendo a su vez, un reconocimiento social.

Otro resultado, se evidencia en el artículo *El perfil psicosocial de la mujer emprendedora* (Trejo, 2014), donde se denota la necesidad de incluir la inteligencia emocional como parte de los constructos psicosociales para el emprendimiento. Motivación, empatía y comunicación abierta, incide en fomentar un emprendedor que comunica, inspira y motiva a las otras mujeres que identifican oportunidades de emprendimiento a partir de valores femeninos como constructos psicosociales donde se resalta lo convencional combinan los quehaceres domésticos con los emprendedores eso es motivación, lo radical, motivación por lo económico, lo innovador, buscan obtener éxito económico y personal con sus negocios y lo doméstico, limitaciones con el rol de madre y esposa para el desempeño global del emprendimiento.

Finalmente, para identificar las diversas tipologías de personas emprendedoras, se exploraron las razones que motivan al desarrollo de ideales, esta forma permitió **Identificar las diversas tipologías de personas emprendedoras**. Evidentemente las tipologías son generalizadas en los artículos que tocan el tópico, unas más acentuadas que otras, las más habituales son aquellas involucradas en la oportunidad son positivas visionarias, inversionistas, especialistas, persuasivos, intuitivos, emprendedor empresario, oportunista, vocacional. Por el contrario, aquellos involucrados en la necesidad arrancan con el pie izquierdo causado por factores negativos como la insatisfacción con el trabajo lo cual conduce a la frustración. Los emprendedores impulsados a comenzar un negocio emprendedor por necesidad han demostrado como bien lo exponen los artículos analizados tener una menor estimación de sus propios recursos.

Es por todo lo antes expuesto, que se da la importancia de no solo quedarse en el concepto de emprendimiento y su desarrollo, sino, en desarrollar habilidades que

contribuyan a emprender nuevos negocios, apoyar el crecimiento de los ya existentes, generando autoempleo y disminuyendo el desempleo, lo que permite un crecimiento económico y por consiguiente mejores niveles de compromiso con la comunidad. En consecuencia, los individuos emprendedores que ya ven oportunidades nuevas donde otros no las ven, tengan gran capacidad de compromiso, aprovechan al máximo sus potencialidades, saben expresarse correctamente, entienden a quién dirigen y tienen la capacidad de mantener el control. Eso los habilita para sortear riesgos, valiéndose de las redes para mejorar y avanzar en proyectos sociales.

5. Conclusiones

De acuerdo a la bibliografía consultada, se puede afirmar que el perfil psicosocial de la persona emprendedora contribuye positivamente en el desarrollo de un proyecto y en el de una comunidad. Esto último, a través de diferentes caminos: creación de empresas, generación de autoempleo, crecimiento de las empresas ya creadas y formación de redes sociales. También, se observa la necesidad de que los agentes de desarrollo posean cualidades emprendedoras.

De acuerdo con las bases de datos analizadas, este tema se empieza a estudiar con más fuerza en los albores del siglo XXI; sin embargo, el estudio de esta temática global y compleja ha sido repasada en más de diez artículos los cuales comprenden en su gran mayoría los términos claves destacados en este estudio: emprendimiento, perfil psicosocial, intención de emprendimiento, emprendedores, sociedad. Sólo hasta solo hasta los últimos cinco años aproximadamente, el emprendimiento ha sido considerado

un factor que impulsa el empleo, disminuye el índice de desempleo ya que reconoce la creación de negocios.

De acuerdo al análisis realizado a la bibliografía consultada, se puede decir que existe una relación entre el perfil psicosocial de la persona emprendedora con el concepto de educación, desarrollo local, desempleo, motivación. Por una parte, se deduce que las aptitudes emprendedoras pueden forjarse y potenciarse a través de la educación. Se observa además que las actitudes emprendedoras contribuyen positivamente en el desarrollo de un proyecto, a su vez en el desarrollo de una comunidad.

Además se concluye que existe un círculo virtuoso entre los conceptos de emprendimiento (Identificación de oportunidades), educación (Conocimientos y experiencias), empleo (Creación de empresas, crecimiento de empresas existentes, generación de empleo y disminución del desempleo, y desarrollo local (Mejores niveles de compromiso con la comunidad) De esta forma, ha quedado de manifiesto cómo la temática de emprendimiento ha ido aumentando su importancia a través del tiempo, cómo algunos autores de los artículos consultados la han ido desarrollando y porqué motivos es relevante estudiarla.

Asimismo, existen características similares que comparten los emprendedores en cuanto a motivaciones Personales (personalidad, vivencias, conocimientos técnicos específicos). Sociales (origen familiar, educación, experiencia ocupacional previa, estilo de vida, estructura de clase, circunstancias étnicas, desplazamiento, entorno geográfico, entre otros), Reticular (ambiente facilitador, cultura empresarial), comportamientos que hacen particulares y distinguen a los individuos emprendedores. Por lo cual se podría afirmar, que los emprendedores deben ser ambiciosos para el logro de metas.

Por otra parte, queda sustentado la fuerte relación que existe entre los constructos psicosociales de las personas emprendedoras (focus de control, autoeficacia, motivación de logro, innovación, asumir y soportar riesgos, proactividad, motivación, el significado del trabajo) con el emprendimiento y la calidad de vida de una comunidad, y la manera en que el proceso de socialización influye sobre las mismas.

Por último, se concluye que el perfil psicosocial de la persona emprendedora y el emprendimiento de acuerdo con la literatura científica incluye la identificación y evaluación de oportunidades, la decisión de explorarlas por sí mismo, los esfuerzos para obtener recursos y el desarrollo de la estrategia del nuevo negocio de emprendimiento. Los emprendedores crean su propio negocio y a su vez, crean nuevos puestos de trabajo, intensifican la competencia y consiguen incrementar la productividad, buscan posicionarse en el mercado con mejores productos y servicios que la competencia y contribuyen al desarrollo económico y social de su localidad como fin último de los emprendedores.

6. Bibliografía consultada

- Alcaraz, R. (2011). *El emprendedor de éxito*. México D.F. Editorial Mc Graw Hill.
- Álvarez, C., Noguera, M. y Urbano, D. (2014). *Condicionantes del entorno y emprendimiento femenino un estudio cuantitativo en España*. *Economía Industrial*, 383, 43-52.
- Arias, F. (2014). *El Proyecto de Investigación: Introducción a la metodología científica*. Caracas. Venezuela. Episteme.
- Bernal, C. (2016). *Metodología de la Investigación para administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. México, Editorial Pearson Educación.
- Bornstein, D. (2005). *Como cambiar el mundo: los emprendedores sociales y el poder de las nuevas ideas*. Madrid, España. Editorial Debate.
- Cantillon, S. (1755). Los fondos europeos de emprendimiento social. Su aplicación en España, CIRIEC- España, *Revista de Educación Pública, Social y Cooperativa*, 75. 105-128.
- Corredor, D. (2014). *Hacia un modelo de emprendimiento empresarial*. Apuntes del CENES, 27(43), 275-292.
- Duran-Aponte, E. y Arias-Gómez, D. (2015). Intención emprendedora: integración de factores cognitivos y socio-personales. *Revista Colombiana de Ciencias sociales*. Pp 320-340.
- Freire, A. (2005). *Pasión por emprender: de la idea a la cruda realidad*. Barcelona, España. Editorial Norma.
- Fuel, P. (2014). De la necesidad a la oportunidad. Santiago de Chile, *Revista emprendimiento*. Pp.21-24
- García, María. (2012). *El rol de las tecnologías de la información y comunicación en la gestión del conocimiento: un desafío estratégico en el nuevo contexto empresarial*. *Revista de Ciencias Sociales*. Vol XIX. N° 2. ISSN: 1315-9518. Páginas: 322-333. Maracaibo-Venezuela.
- Guixá Arderiu, O. (2012). *Emprendedor o empresario*. La Vanguardia. Suplemento Revista Dinero.
- Hernández, R, Fernández, C. y Baptista, P. (2013). *Metodología de la investigación*. México D.F. Editorial Mc Graw Hill.
- Hurtado, I. y Toro, I. (2015) *Paradigmas y Métodos de Investigación, en tiempos de cambio*. Editorial Episteme Consultores Asociados C.A. Venezuela.

Ibarra, J.J., y Castrillo, C.O., (2013). *Caracterización de la cultura organizacional: clima organizacional, motivación, liderazgo y satisfacción de las pequeñas empresas del Valle de Sugamuxi y su incidencia en el espíritu emprendedor*. Revista Pensamiento y Gestión pp. 25, 40-57.

Lizarazo, M. (2009). Emprendimiento y liderazgo. Revista académica e institucional, 87, 65-72.

López, J., y Sabater, R. (2015). *La Teoría de los Recursos y Capacidades de la Empresa*. Una Revisión. Disponible en: <http://www.um.es>.

Méndez, C. (2017). *Metodología*. Colombia: Limusa, Noriega Editores.

Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2016)

Organización Mundial de la Salud (OMS, 2017)

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE, 2011)

Ortiz, F. (2017). *Metodología de la Investigación. El proceso y sus técnicas*. Editorial Limusa. México.

Simon, R.W. (2010). *Campeones Ocultos del siglo XXI: Estrategias de éxito de líderes desconocidos del mercado mundial*. Madrid, España. Editorial Wolters Kluwer.

Sosa, C. (2012). Consideraciones para la formación en emprendimiento: explorando nuevos ámbitos y posibilidades. Estudios Gerenciales, 26 (117), 4-60.

Stevenson, H. 2010). Why the entrepreneurship has won. Disponible en www.usabe.org

Tamayo y Tamayo, M. (2014). *El Proceso de la Investigación Científica*. México: Editorial Limusa., pp. 148.

Veciana, J. M. (2015). *La creación de empresas: un enfoque gerencial*. Colección de Estudios Económicos. Universidad Nacional de Colombia. Bogotá, Colombia.

Anexos

Anexos A

Matriz de documentos

Matriz de Documentos

N°	AUTORES	TÍTULO	RESUMEN	LINK DE UBICACIÓN
1	Fonseca Oliveira, Belkis María; Moriano, Juan Antonio; Lagüa, Ana; Salazar Soares, Vasco Jorge	El perfil psicosocial del emprendedor: un estudio desde la perspectiva de género	El desarrollo de la intención emprendedora depende de la combinación de factores personales y sociales. De esta forma, la historia personal tal como la experiencia vicaria, las características personales (valores, actitudes o motivaciones) y las habilidades personales influyen en el desarrollo de la intención emprendedora de los individuos. Igualmente, el contexto social (la cultura, el apoyo social o las normas subjetivas) puede también contribuir en la formación de esta intención. En este sentido, los modelos de intención demuestran su utilidad para comprender la formación de nuevas aventuras empresariales, y ofrecen un coherente y robusto marco teórico para incrementar la capacidad de entender y predecir la actividad emprendedora (Kruger, Reilly y Carsrud, 2000).	http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=97044008004
2	Escamilla Salazar, Zugaide; Caldera González, Diana del Consuelo	Análisis de los factores socioeconómicos y psicosociales en mujeres y hombres emprendedores nacientes en México	Analizar los factores socioeconómicos y psicosociales que influyen en hombres y mujeres que se encuentran desarrollando una actividad conducente a la puesta en marcha de un negocio, es decir, emprendedores nacientes de acuerdo con la clasificación proporcionada por el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), para lo cual se toma en cuenta una muestra de emprendedores nacientes en México. Lo anterior se realizó través de un análisis de regresión logística binaria, a fin de detectar la relación entre los factores considerados. Los resultados más relevantes indican algunas diferencias entre hombres y mujeres en los grupos de factores.	http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=456045215001
3	Maldonado Briegas, Juan José; Vicente Castro, Florencio; Corrales Vázquez, José María	Análisis de la relación entre inteligencias múltiples y habilidades emprendedoras en personas de éxito	La adquisición de habilidades emprendedoras es un fenómeno complejo en el que influyen distintos factores y dimensiones, este estudio ha sido analizar la relación que existe entre dichas habilidades y las inteligencias múltiples, considerando personalidades relevantes extremeñas que han alcanzado un nivel alto de éxito. Para ello se realizó un estudio de tipo empírico mixto, cuyos resultados indican que aunque no todas las inteligencias influyen en todas las habilidades emprendedoras, si hay inteligencias que tienen relación con distintas habilidades emprendedoras obteniendo resultados interesantes.	http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=349851784021
4	Leónidas Andrés Ariza Salinas	Análisis de las iniciativas emprendedoras de los estudiantes de la universidad cooperativa de Colombia sede Villavicencio	La adquisición de habilidades emprendedoras es un fenómeno complejo en el que influyen distintos factores y dimensiones, este estudio ha sido analizar la relación que existe entre dichas habilidades y las inteligencias múltiples, considerando personalidades relevantes extremeñas que han alcanzado un nivel alto de éxito. Para ello se realizó un estudio de tipo empírico mixto, cuyos resultados indican que aunque no todas las inteligencias influyen en todas las habilidades emprendedoras, si hay inteligencias que tienen relación con distintas habilidades emprendedoras obteniendo resultados interesantes.	-
5	Escolar Llamazares, M. Camino; Palmero Cámara, Carmen; Luis Rico, Isabel; Baños Martínez, Vanesa; y otros	Jóvenes y espíritu emprendedor: autoeficacia, motivación y procesos psicológicos	Permite visualizar cómo han influido las principales actividades realizadas por el área de emprendimiento en la Universidad Cooperativa De Colombia Sede Villavicencio en el periodo 2013 - 2016 para el fomento de las iniciativas emprendedoras de los estudiantes, intentando resolver ¿que determina el crecimiento del espíritu emprendedor desde las aulas hacia la creación de empresas?. Se presenta también la información recolectada de este periodo mencionado, con el objetivo de sintetizar un diagnóstico que sirva de base a futuras investigaciones que permita identificar prioridades para el accionar del área de emprendimiento.	http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=349851784014
6	Bargsted A., Mariana	El emprendimiento social desde una mirada psicosocial	Diversos autores han evidenciado que la autoeficacia emprendedora es un atributo distintivo de los emprendedores en comparación con otros individuos (Markman, Baron, & Balkin, 2005). Igualmente, otros estudios empíricos relacionan la autoeficacia con el éxito emprendedor (Markman, Balkin, & Baron 2001). Sánchez García (2010) establece que la relación entre autoeficacia y emprendimiento está justificada por diferentes motivos. En primer lugar, porque las personas evitan carreras y ambientes que creen exceden sus capacidades y emprenden vocaciones para las que se juzgan capaces (Krueger & Dickson, 1994) lo que incluye la opción del autoempleo. En segundo lugar, porque la iniciativa empresarial conlleva importantes riesgos y dificultades, por lo que parece claro que los emprendedores necesitan altos niveles de autoeficacia (Sánchez García, 2010; Sánchez et al., 2011).	http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=100230029007
7	José Sepúlveda Maldonado, Marianela Denegrí Coria, Ligia Orellana Calderón, Nicolás Criado, y otros	Características emprendedoras personales y alfabetización económica: Una comparación entre estudiantes universitarios del sur de Chile	Existe una diversidad de formas de desarrollar emprendimientos sociales en función de la prevalencia de los objetivos sociales, la existencia de estrategias de obtención de recursos económicos, la presencia de innovación y el sector, ya sea público o privado (Dees, 2007), e incluso, si implica la generación de una nueva organización o se da al interior de una ya existente (Mair & Martí, 2006; Zahra et al., 2009). Ahora bien, al ser un tipo de emprendimiento, comparte con el emprendimiento comercial tres componentes básicos: la innovación riesgo y la proactividad.	http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script

N°	AUTORES	TÍTULO	RESUMEN	LINK DE UBICACIÓN
8	Flor Marulanda, Iván Montoya, Juan Vélez Restrepo	Teorías motivacionales en el estudio del emprendimiento	El emprendimiento y la persona del emprendedor han generado un fuerte interés en las últimas décadas dado su reconocimiento como potencial generador de oportunidades y crecimiento profesional y económico. En este sentido, el emprendimiento se puede definir como la capacidad de una persona para identificar oportunidades en su entorno, con la finalidad de alcanzar beneficio e impacto en la sociedad, más allá del netamente individual, para lo cual debe correr ciertos riesgos financieros (Salinas & Osorio, 2012; Wompner, 2008). De esta forma, el emprendimiento no solo traería beneficios personales, sino que también conllevaría beneficios para la sociedad. Es de esperar, entonces, que las universidades incorporen el emprendimiento en sus planes de estudio para fomentar la formación de emprendedores y en el largo alcance, el desarrollo social que conlleva esta práctica.	http://www.scielo.org.co/pdf/pege/n36/n36a08.pdf
9	Gloria Rodríguez, Álvaro Viña, Luis Rodríguez Ramírez	Apoyo al emprendimiento: De la teoría a la práctica	El tema de las motivaciones se ha abordado desde dos perspectivas: una basada en la economía y la otra arraigada en la psicología, las cuales han presentado algunas contradicciones (Carsrud & Brännback, 2011). Sin embargo, los investigadores, especialmente de las áreas de la gestión, han buscado integrar estas teorías en procura de una mejor comprensión del comportamiento del individuo en las organizaciones y del fenómeno del emprendimiento. Este artículo muestra los principales planteamientos que se han producido en este tema a partir de algunas teorías psicológicas, para luego presentar las formas como se han clasificado los factores motivacionales identificados en estudios empíricos realizados por investigadores de varias disciplinas. Es de aclarar que no se trata de un recorrido histórico o cronológico, pues muchos de los planteamientos de la psicología empiezan a cobrar vigencia en el tema del emprendimiento varias décadas después de su desarrollo.	http://www.scielo.org.co/pdf/ean/n76/n76a08.pdf
10	Rodrigo Alda-Varas, Lourdes Villardon, Itziar Elexpuru	Propuesta y validación de un perfil de competencias de la persona emprendedora.	La evaluación del área psicosocial tuvo en cuenta la información del contexto próximo al emprendedor para su comprensión básica. Se incluyó el reconocimiento de la información personal, académica, familiar y profesional, así como de las variables que hubiesen podido afectar positivamente su desempeño en el diseño y ejecución del proyecto. De igual forma, las expectativas respecto a los resultados esperados en las diferentes facetas de su vida profesional, familiar y laboral, por ejemplo, son indicadores de la posible tenacidad puesta al servicio del alcance de la meta por parte del emprendedor.	http://www.redalyc.org/html/2931/293124654006/
11	Bárbara Ormeño Coronado	Emprendimiento Femenino: Propuesta de un Perfil en base al propio Discurso de Mujeres, desde una Perspectiva Cualitativa	La figura del emprendedor es vital para implementar en la sociedad iniciativas innovadoras que permitan mejorar el sistema económico; los emprendedores constituyen, por tanto, un motor endógeno de desarrollo de nuestra sociedad). Por ello es muy importante promover acciones que potencien en las personas características emprendedoras. Al estudiar la figura del emprendedor se pueden considerar tres aproximaciones diferentes: el enfoque de rasgos, el enfoque de comportamientos y el enfoque mixto (Gartner, 1989). El enfoque de rasgos se centra en identificar los rasgos y las características de personalidad que describen al emprendedor. Los resultados obtenidos a través de las investigaciones y estudios que se enmarcan en este enfoque muestran desacuerdos en torno a la figura del emprendedor, puesto que no logran identificar los aspectos distintivos de su perfil frente a, por ejemplo, los de un director de empresa y no consideran la heterogeneidad de ámbitos en los que es posible emprender, ni el momento más adecuado para analizar su perfil dentro del pro-ceso emprendedor (Gartner, 1989; Moriano, 2005). En consecuencia, este enfoque por sí sólo, es insuficiente para explicar el fenómeno de la iniciativa emprendedora (Gartner, 1989)	https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4760690
12	Aura Pedraza, Cristian Ortiz Zabala, Sergio Andrés Barrios	Perfil emprendedor del estudiante de la universidad industrial de Santander	Si bien se ha estudiado el emprendimiento desde varios puntos de vista, desde la economía, la psicología, la sociología, etc., el presente ensayo busca dar una mirada sistémica y humanista del perfil de mujeres emprendedoras, a partir de su propio relato. Se analiza 10 entrevistas en profundidad, realizadas a mujeres que se encuentran postulando a fondos para financiar su emprendimiento. Los hallazgos difieren un poco de la teoría en términos de que la mujer en Chile está fuertemente motivada por valores colectivistas, (dar trabajo a otros, enseñar a otras mujeres, no abandonar la familia), ellas no presentan fuerte motivación de logro; eso sí, buscan ser un factor económico en términos de generar autoempleo y dar empleo para otras personas.	https://www.educacioningenieria.org/index.php/edi/article/view/550
13	Emilse Durán-Aponte, Diana Arias-Gómez	Intención emprendedora en estudiantes universitarios: integración de factores cognitivos y socio-personales	El estudio del emprendimiento ha tomado importancia en el ámbito académico y estatal dado su impacto positivo en el desarrollo económico y social de los países, llegándose a considerar como un motor de los procesos de innovación. En el contexto actual, el desconocimiento del perfil emprendedor del estudiante por parte de la universidad, ocasiona que los recursos destinados para apoyar el emprendimiento universitario no se asignen eficientemente y se desperdicien esfuerzos que podrían estar encaminados en generar negocios. La formación de estudiantes con capacidad de crear empresas, reflejará el involucramiento de la universidad con el desarrollo económico de la región y del país y su aporte a la creación de empleos sostenibles. Por tal motivo, el objetivo de la presente investigación fue realizar la identificación del perfil emprendedor del estudiante de la Universidad Industrial de Santander (UIS) con el propósito de diseñar planes de formación en emprendimiento acordes a las necesidades identificadas en este estudio.	http://www.funla.edu.co/revistas/index.php/RCCS/article/view/1528
14	Alicia Blanco, Carmelo Mercado, Alberto Prado Román	Perfil y motivación de la juventud emprendedora española	A través de una regresión logística se encontró que una alta autoeficacia para el liderazgo de recursos claves y un bajo estilo emocional de rumiación, contribuyen con la intención de emprender. Se discuten estos resultados en el contexto latinoamericano y se recomienda el énfasis que debe hacerse en la formación de futuros profesionales universitarios orientados a emprender, dando mayor relevancia a aspectos psicológicos del individuo en vez de la visión estrictamente económica y gerencial presente en los planes de formación para emprendedores de la actualidad. Por último, la principal contribución del estudio estuvo en la combinación de factores cognitivos y socio-personales en una misma muestra. La utilización de dimensiones más claras de las variables autoeficacia y actitud emprendedora, la promoción de instrumentos validados en la población de estudio y el uso de una técnica estadística potente y multicausal, como lo es la regresión logística.	http://xuventude.xunta.es/uploads/Juventud_y_emprendimiento_Una_oportunidad_en_tie

N°	AUTORES	TÍTULO		<u>LINK DE UBICACIÓN</u>
15	Soria-Barreto, Karla; Zúñiga-Jara, Sergio; Ruiz, Sofía	Determinantes de la intención emprendedora: nueva evidencia	Aunque no es posible establecer el perfil de un individuo que tenga una mayor propensión a crear empresas (Brockhaus y Horwitz, 1986; McDougall et al., 1992), un emprendedor debe contar con las habilidades de originalidad e innovación, moderada aversión al riesgo, aceptación de sus responsabilidades, conocimiento de los resultados de sus actos, planifica en base al largo plazo (McClelland, 1961). En él se identifican características como la necesidad de logro, la autoconfianza y el optimismo, la creatividad y autonomía (Boydson et al., 2000). Pudiendo identificar factores demográficos, factores de formación, factores de experiencia y factores psicológicos (Shane, 2003; Fuentes y Sánchez, 2010).	http://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/ulima/2378/Soria_Barreto_Karla.pdf?sequen
16	Juan Maldonado, Florencio Castro, Franco Lúchese	Estudio de la inteligencia y habilidades emprendedoras en líderes políticos y sociales: Casos de éxito en Extremadura, (España)	Los emprendedores y sus innovaciones han contribuido de una manera importante a incrementar la riqueza de los países, generando empleos y bienestar en la población. En general, quienes tienen un perfil emprendedor con las características de energía, pasión y optimismo (Miller, 2015) muestran una mayor intención por emprender (Muñiz et al., 2014). El reconocimiento de que un emprendimiento exitoso puede requerir de características personales especiales por parte de quien lo lleve adelante tiene implicancias muy relevantes. Una de ellas es la referida a la interrogante acerca de si el emprendedor nace o se hace. Si el emprendimiento está vinculado a rasgos y habilidades específicas, tales como una actitud activa audaz y resolutiva, entonces se trataría más bien de aspectos inmodificables, relacionados con los talentos intrínsecos y con el grado de la aversión personal al riesgo (quod natura non dat, salmantica non praestat).	https://www.researchgate.net/profile/Francisco_Luchese/publication/320552357_Awareness
17	Garza Sáenz	Habilidad emprendedora y expectativa laboral en estudiantes universitarios	El emprendedor y sus competencias han adquirido mucha importancia como consecuencia de la influencia que se les presupone en las transformaciones sociales. Las personas deben adquirir el máximo conocimiento, pero también deben ser inteligentes y estar dotadas y puedan desarrollar capacidades y habilidades que les permitan afrontar los cambios que se producen. Existen discusiones abiertas sobre si la inteligencia es inalterable o no, y de cómo influye la genética y el entorno. Hay investigaciones a favor de la inalterabilidad, que son las basadas en lo genético, y otras que defienden la alterabilidad, que tienen que ver con el entorno.	http://eprints.uanl.mx/3466/
18	Anais Iglesias Sánchez	La persona emprendedora social desarrollo de un modelo de generación de intenciones socialmente emprendedoras en la comunidad autónoma de Euskadi	La presente investigación tiene como objetivo estudiar la relación entre las habilidades de emprendimiento y expectativas laborales de estudiantes universitarios a través del análisis de variables socio-demográficas y laborales. Se aplicó la Escala de Habilidad Emprendedora a una muestra de 205 estudiantes universitarios del último año de la carrera. De acuerdo a los resultados obtenidos, se observaron diferencias en el nivel emprendedor en cuanto a género y bachillerato de procedencia; sin embargo, no se muestra relación entre la habilidad emprendedora con la edad y el área de acentuación. Con respecto a los factores laborales actuales, quienes cuentan con experiencia laboral afín a sus intereses y han desarrollado planes de acción para cumplir sus metas próximas muestran niveles altos de emprendimiento. En relación a las expectativas laborales, la mayoría de los estudiantes tienen la intención de crear un negocio propio e incorporarse a una empresa. Además, los estudiantes que desean crear un negocio propio promediaron más alto en emprendimiento.	https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=118829
19	Enrique Alberto Trejo López	El perfil psicosocial de la mujer emprendedora	La investigación sigue un proceso circular y mixto. Realizando una revisión de la literatura se ha descrito un modelo teórico de emprendimiento social apalancado en cinco ingredientes principales que responde a la novedad del ámbito de investigación y al proceso de definición que se está realizando desde el ámbito académico. Se trata de conceptos de ámbito de desarrollo de la actividad, proposición de valor, solución propuesta, herramienta de trabajo y las características de la persona emprendedora social. Una vez propuesto el modelo, el interés se ha centrado en desarrollar el último punto, referente al perfil de la persona emprendedora social, realizando una revisión de las aproximaciones de investigación, también desde el ámbito mercantil, para terminar con la exposición de convergencias y divergencias entre ambos tipos de emprendedores. Concluyendo que la persona emprendedora social comparte ciertos atributos con su homóloga mercantil pero, al mismo tiempo, posee ciertos atributos diferenciales.	http://uvadoc.uva.es/bitstream/10324/7059/1/TFG-G646.pdf
20	Francisco Mejía, Rogelio Rivera, Juan Rojas-Martínez, Elyana Peláez, y otros	Estudio de percepción de emprendedores universitarios sobre el impacto de un programa escolar de emprendimiento en sus empresas, en Tehuipango, Veracruz	La implicación de la mujer en el emprendimiento es un hecho ya que representa un grupo social de fuerza relevante en el ámbito de la creación de empresas. En este trabajo se exponen las teorías de diferentes autores sobre el emprendimiento, el emprendimiento femenino, sus rasgos psicosociales, los estímulos, principales barreras a las que se enfrentan las mujeres en el inicio de una actividad empresarial, y las diferencias entre las mujeres y los hombres ante el emprendimiento. Muchas de las observaciones apreciadas previamente en las teorías se corroboran tras el análisis de los resultados de un estudio cualitativo realizado a mujeres emprendedoras.	http://eujournal.org/index.php/esj/article/view/10290/9758
21	Raúl Francisco Quejada-Pérez, Nelson Ávila-Gutiérrez	Aproximación al perfil del emprendedor en América Latina	Para emprender no basta con entender los principios y prácticas y competencias adquiridas en la universidad; sino que la educación es el elemento que complementa al emprendimiento y ayuda a que el individuo observe su conducta, a través de mecanismos sociales y cognitivos. El emprendimiento, además, debe contar con políticas de desarrollo y de responsabilidad social. En Colombia se tiene un caso de éxito, en el que el emprendimiento social posibilitó el desarrollo económico y humano, la innovación social y nuevos modelos de negocios, en las esferas públicas y privadas. En Asia se identificaron elementos en los perfiles de los emprendedores que los convirtieron en empresarios exitosos, siendo estos: habilidades, actitudes, valores, nivel educativo y cultural (Reinoso et al., 2017; Chica et al., 2017; Durán et al., 2017; Hernández et al., 2017b).	http://revistas.unicartagena.edu.co/index.php/panoramaeconomico/article/view/1560/1411 Mostrar en carpeta
22	Murillo Vélez, Diana Marisol	El emprendimiento comunicacional creatividad, iniciática e innovación, rasgos característicos en el perfil psicológico de un emprendedor.	El emprendimiento como alternativa fundamental de dinámica empresarial, crecimiento económico y bienestar social, considerando aspectos esenciales del emprendedor en lo atinente a sus rasgos personales, aptitudes individuales y factores determinantes del éxito en sus actividades emprendedoras. Análogamente, se describen algunos modelos, enfoques y aportes teóricos para el estudio del perfil emprendedor.	http://repositorio.utmachala.edu.ec/handle/48000/3689

Nº	AUTORES	TÍTULO	RESUMEN	LINK DE UBICACIÓN
23	Tomás Fontaines, María Palomo, María Velásquez	Resiliencia como componente de la actitud emprendedora de los jóvenes universitarios	Actualmente vivimos en una era marcada por cambios, principalmente climáticos, económicos, demográficos y tecnológicos en la cual nos vemos en la necesidad de adquirir productos o servicios que busquen solucionar tales problemáticas. Frente a este contexto, muchas empresas han optado por nuevos modos de invertir o diseñar productos, renovando para ello su personal para ajustarse a estos cambios, tal como menciona Quesada, Hervé y Sánchez (2010) los motores del emprendimiento son la existencia de expectativas y la necesidad por lo que, frente a la crisis económica y financiera por la que estamos atravesando a nivel internacional, la actividad emprendedora cobra una especial relevancia como forma de creación de empleo. Actualmente vivimos en una era marcada por cambios, principalmente climáticos, económicos, demográficos y tecnológicos en la cual nos vemos en la necesidad de adquirir productos o servicios que busquen solucionar tales problemáticas.	https://revistas.unimilitar.edu.co/index.php/reds/article/view/558
24	Gladys Toapanta, Amanda Paucar, Mercedes Chango, Alba Córdova, Mario Guerrero, Dolores Magaly Cedeño Troya	El estudiante emprendedor en la universidad como importante factor de cambio en la sociedad	La resiliencia como componente de la actitud emprendedora de los jóvenes estudiantes de la Universidad de Oriente Núcleo Monagas. El diseño fue no experimental, tipo de campo, con un nivel descriptivo. La población estuvo conformada por 1.072 jóvenes de los tres últimos semestres de las diferentes carreras, en el primer semestre de 2014. Para la recolección de datos se empleó un cuestionario tipo Likert. Se demostró que los estudiantes mostraron como preferencia conseguir empleo y como tercera opción iniciar un emprendimiento. Se pudo evidenciar que la resiliencia se constituye en un factor fundamental para lograr las metas de emprendimiento, cuando está asociada con familias con negocio, pertenencia a organizaciones comunitarias, trabajo por cuenta propia, trabajo antes de culminar la carrera y con el perfil curricular de la profesión estudiada.	http://runachayecuador.com/refcale/index.php/didascalia/articloe/view/1815
25	Gorgue, Natalia; Gálvez, Rocío	Mujeres Emprendedoras: Liderazgo Transformacional y Resiliencia	Los rasgos de la personalidad del nuevo emprendedor, sus motivaciones a la hora de embarcarse en un nuevo negocio, la capacidad intelectual o física, la formación o experiencia previa pueden, indudablemente, influir en el éxito de la nueva empresa, no cabe atribuir a estos aspectos un valor absoluto, ni elevarlos a la categoría de requisitos previos e indispensables que deban reunirse obligatoriamente para poder afrontar con perspectivas un nuevo negocio	http://rpsico.mdp.edu.ar/handle/123456789/706
26	Torres Martín, Francisco José	Factores sociales del emprendimiento	Las características de mujeres emprendedoras en la ciudad de Mar del Plata. La misma es de corte cualitativo, se llevaron a cabo entrevistas semi-dirigidas a diversas mujeres emprendedoras pertenecientes a la iniciativa SINERGIJA PROYECT. El mismo es un proyecto artístico-cultural que parte de la idea de visibilizar la esencia femenina por fuera de los roles estereotipados socialmente, generando un impacto estético diverso en donde cada mujer pueda expresar visualmente su propia historia, resaltando su fortaleza y empoderamiento dentro de una sociedad donde actualmente la temática de género está en boga. La finalidad de las entrevistas y la presente investigación radican en la indagación respecto de los estereotipos y roles de género, iniciativa y motivación al logro, asunción de riesgos, resolución de conflictos, responsabilidad social, situaciones de liderazgo y de resiliencia. De esta forma, a partir de los datos recabados, se construyeron diversas categorías surgidas a partir de la revisión bibliográfica oportunamente realizada.	http://uvadoc.uva.es/handle/10324/26768
27	Paunero Fernández, Judith	Aspectos sociales del emprendedor	El emprendimiento social como todo aquel emprendimiento que se ha creado con un fin social, con el objetivo prioritario de crear un impacto positivo en la sociedad, mediante una actividad económica. Es importante analizar los aspectos sociales que llevan a la persona adentrarse al mundo empresarial, así como las consecuencias que estos les ocasionan. En el trabajo vamos estudiar en profundidad los factores sociales más importantes a la hora de emprender. Los factores sociales influyen de diferente manera y forman a cada persona, por ejemplo la persona que quiera emprender y cuente con el apoyo de su pareja y de los bienes económicos necesarios tendrá más facilidad, lo que le asegurará más éxito en el futuro	http://uvadoc.uva.es/handle/10324/7046
28	Martínez Gámez, Ángel Enríque	Factores socio-culturales asociados al emprendedor: evidencia empírica para América	Hay aspectos sociales que explican una gran predisposición a emprender y motivan esta conducta; es decir, una actitud emprendedora es el resultado de factores tanto sociales como personales. Numerosos estudios enfatizan sobre rasgos de la conducta, como la capacidad para asumir riesgos y responsabilidades (Carsud, Olm y Eddy. 1986; Shaper, 1975), la tendencia a presentar actitudes proclives a la innovación (Schumpeter, 1942) o la actitud creativa (Renau, 1994).El surgimiento y desarrollo exitoso de la empresa es el resultado de cuatro factores clave: la idea en sí misma, la disponibilidad y obtención de recursos, la habilidad del empresario y sus asociados y el nivel de motivación y compromiso (Gibb y Ritchie, 1982). Por otro lado, la perspectiva ecológica supone que participar en la actividad.	http://www.redalyc.org/pdf/290/29046685009.pdf
29	Yamaru del Valle Chirinos, Víctor Merino, Carmen Martínez de Meriño	Emprendimiento sostenible: una opción para el crecimiento localI Sustentable entrepreneurship: an option for local growt	En Latinoamérica no es abundante la literatura que estudia el emprendimiento y los factores asociados a esta actividad. Surge la importancia del análisis de la figura del emprendedor y sus Determinantes, con la finalidad de establecer sus rasgos sociales, estímulos y principales obstáculos a la hora de poner en marcha su propio negocio. El objetivo del presente documento consiste en describir y analizar algunos factores socio-culturales que incluyen en la decisión de emprender una actividad económica en América Latina. Con datos de la encuesta de la Corporación Andina de Fomento para el año 2012 proveniente de 9 países, se especifican aptitudes para el emprendimiento junto con otras series de variables que permiten categorizar a las personas involucradas en la actividad emprendedora.	http://udi.edu.co/revistasinvestigaciones/index.php/ID/article/download/168/169
30	Harold Ollervides, Ingrid Nazareno, Amílcar Roldán y Yusmelys Ferrales	Emprendimiento como factor del desarrollo turístico rural sostenible	En el contexto global, el emprendimiento ha tenido un innegable reconocimiento y trascendencia en las sociedades contemporáneas, dada su importancia en el desarrollo económico y social de las regiones, sin embargo, en los procesos de enseñanza a nivel mundial se han orientado de manera privilegiada a la creación de riqueza a partir de la generación de empresas e ideas de negocio, al margen de un proceso de formación donde se desarrolle mediante la creatividad, el trabajo en equipo, el planteamiento o la solución de problemas por parte de las personas.	http://scielo.sld.cu/pdf/rdir/v10n1/rdir06116.pdf

N°	AUTORES	TÍTULO	RESUMEN	LINK DE UBICACIÓN
31	Ivonne Enríquez Castillo, Ramón Mario López Ávila	Descripción de las características psicosociales de los líderes en empresas jóvenes de la región de Cd. Cuauhtémoc.	Las ideas emprendedoras son procesos que vinculan al individuo emprendedor, a las instituciones y al Estado, lo que convierte al emprendimiento en un fenómeno social y económico muy complejo; de ahí que los emprendedores constituyan agentes de cambio e innovación, ya sea con el desarrollo de acciones a título individual o formando parte de un grupo con o sin estructura.	
32	Jenny Gómez Maryol y Ximena Gil Herrera	Impacto de dos proyectos de emprendimiento social: 27 estudiantes y 10 egresados beneficiarios de Utopía y 5 integrantes beneficiarios de Fundación Biblioeseo	Se busca interpretar mediante un estudio cualitativo qué es lo que sienten los líderes de empresas jóvenes que son las características psicosociales que les han ayudado a conseguir el éxito, a pesar de ser empresas recientes en la ciudad. Por la problemática existente en muchas personas que tratan de emprender un negocio, invierten tiempo, dinero y esfuerzo en vano, ya que no dura mucho el negocio en pie, por lo que el investigar qué ha auxiliado a los líderes de empresas jóvenes exitosas, ayudará grandemente a estas personas que tratan de establecer un negocio destacando algunas características psicológicas, biológicas y sociales importantes de los empresarios, que gracias a ellas con el paso del corto tiempo en el mercado han logrado ser productivos, rentables y han avanzado fuertemente en el mundo de los negocios.	http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/18635/17101364_2016.pdf?sequen
33	Liz García, Shirley Garzón Sánchez	Emprendedores sociales colombianos de alto impacto. Dos estudios de caso presentan Liz Andrea	Frank Knight consideró el emprendimiento como una actividad más dinámica en contraste con la gestión que se acerca más a las actividades rutinarias (Knight, 1942). Por tanto, tierra y trabajo son solo medios de producción, y la innovación por sí misma cambia sus combinaciones. Incluyó el tema de la incertidumbre contrario sensu los clásicos que imaginaban un mundo perfecto y estático (Tarapuez y Botero, 2007). Joseph Schumpeter analizó la respuesta creativa en los negocios como campo de estudio del emprendimiento y se refiere a las nuevas prácticas –innovación– de las empresas en ese contexto. La respuesta creativa depende de la disponibilidad de un tipo de personas en esa sociedad, su cualificación, un campo de actividad relacionado con la calidad disponible al mismo tiempo, y las decisiones, acciones y patrones de comportamiento (Schumpeter, 1947a). Israel Kirzner describió una propensión de los seres humanos para descubrir el conocimiento útil y sus límites, que llamó propensión emprendedora; propensión que es responsable del entrepreneurial alertness para buscar oportunidades de beneficio, descubrimientos emprendedores y superación de los límites del conocimiento existente.	http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/20944/11111222_2016.pdf?seque
34	Marco Alberto Núñez Ramírez	Autoestima y habilidades emprendedoras en estudiantes de nivel medio superior	El resultado de esta investigación permite conocer la magnitud del impacto que genera el emprendimiento social en las comunidades del país al apropiarse de problemáticas cruciales como los marcados niveles de desigualdad económica, social y de desarrollo, inequidad de género, exclusión, concentración de la riqueza, violencia, entre otros y convertirlos en oportunidades para la creación de proyectos capaces de generar crecimiento y sostenibilidad, además de posibilitar cambios en la mentalidad de quienes lo conforman al propender por un actuar basado en valores como la solidaridad, el respeto y la equidad; de igual forma da paso a la puesta en marcha de ideas innovadoras enfocadas en la conformación de tejido social sostenible.	http://www.medigraphic.com/cgi-bin/new/resumen.cgi?IDARTICULO=69715
35	Amparo Oliver, Laura Galiana y Marta Gutiérrez	Diagnóstico y políticas de promoción del emprendimiento en estudiantes	El emprendedor ha sido usualmente definido como un individuo que concibe e implementa una nueva empresa. Tiene la habilidad de combinar y manejar talentos (Lazear, 2005); asimismo, gestiona, coordina y asume riesgos (Kets de De Vries, 1985). Durante el período 2000-2007, el 17.48% de la población económicamente activa de Latinoamérica emprendió un negocio, siendo el segundo lugar mundial en este rubro (Larroulet y Couyoumdjian, 2009, haciendo referencia a GEM2). El emprendimiento no es un concepto nuevo en ciencias sociales, ya que ha sido abordado desde diferentes niveles como el macro (economía), meso (estudios organizacionales) y micro (psicología y sociología) (Yamada, 2004). En la última, Kets de Vries (1996) encontró que los emprendedores tienen aspectos funcionales y disfuncionales que los definen. En lo funcional, los emprendedores poseen ciertas habilidades (emprendedoras), orientadas a crear una nueva organización Shane y Venkatraman, 2000); poseen altos niveles de satisfacción laboral y de vida (Blanchflower y Oswald, 1998); persiguen un beneficio, a través del trabajo individual o colectivo, innovan, identifican oportunidades de negocios, emplean y coordinan recursos y de talentos (Lazear, 2005).	http://scielo.isciii.es/scielo.php?pid=S0212-97282016000100021
36	Yuridia Rojo, Delma Macedo, Lorena Sánchez	Factores psicológicos condicionantes de la actitud	Por emprendimiento entendemos la capacidad de las personas para traducir ideas en actos. Implica ser creativo, tomar la iniciativa, innovar, asumir riesgos y gestionar los proyectos personales y profesionales para alcanzar objetivos concretos. Hace una década, el estudio de este proceso ya mostraba uno de los crecimientos más rápidos dentro de las ciencias sociales (Katz, 2003), y desde entonces las instituciones europeas han gestado diversos documentos relativos al emprendimiento adentrándose en la investigación sobre el desarrollo de este fenómeno en los Estados Miembros de la Unión Europea. Actualmente, en un contexto de crisis económica generalizada en la UE -con especial incidencia en los países Mediterráneos-, el emprendimiento está considerado como una práctica clave a la hora de reactivar los sistemas económicos estancados e impulsar un crecimiento más sostenible y coherente.	http://ri.uaemex.mx/handle/20.500.11799/58954
37	Antonio Caetano, Antonio Caetano, Susana Correia Santos,	Aspectos psicosociales del potencial empresarial	Se identificaron los factores psicológicos condicionantes de la actitud emprendedora en estudiantes de la licenciatura en psicología, se planteó como objetivo la relación que existe entre factores psicológicos condicionantes y la actitud emprendedora. La muestra consto de 375 estudiantes del Centro Universitario UAEM Temascaltepec. Para la obtención de resultados se utilizó el instrumento de medición actitud emprendedora, el cual consto de 70 reactivos que son en escala Likert, los cuales se estructuran de la siguiente manera: autoestima con 7 ítems, control percibido interno con 11 ítems, innovación 9 ítems, motivación de logro 9 ítems, riesgo 14 ítems y tolerancia a la ambigüedad con 20 ítems. Donde las opciones de respuesta a las preguntas son las siguientes 1 Nunca, 2 Casi Nunca, 3 Rara Vez, 4 Continuamente, 5 A menudo, 6 Casi Siempre y 7 Siempre. En los apartados de factores psicológicos consta de 72 reactivos que son en escala Likert.	https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/08276331.2014.892313

Nº	AUTORES	TÍTULO	RESUMEN	LINK DE UBICACIÓN
38	Laura Padilla Departamento de Economía, Universidad Loyola Andalucía, Sevilla,	Student associations and entrepreneurial intentions	Este estudio presenta un modelo teórico sobre la construcción del potencial emprendedor y los principales aspectos psicosociales que contribuyen a la preparación de un individuo para participar en actividades típicamente asociadas con el emprendimiento. La pregunta general que se aborda en este estudio es: ¿cómo explicar teóricamente la construcción del potencial empresarial y cómo evaluarla empíricamente? Este estudio busca contribuir creando un instrumento (el EPAI - Inventario de Evaluación de Potencial Empresarial) que se puede usar para medir el constructo de potencial empresarial. En este artículo presentamos cuatro estudios sobre su validación empírica. Los resultados sugieren características de escala confiables, validez convergente y discriminante. El EPAI puede ser utilizado por un emprendedor para la autoevaluación, la capacitación y el desarrollo profesional.	https://srhe.tandfonline.com/doi/pdf/10.1080/03075079.2017.1336215?needAccess=true
39	Noelia Rodríguez Hernández	La influencia de la personalidad del empresario sobre el emprendimiento estratégico de la pyme: un análisis multinivel	It is important to understand how students form their entrepreneurial intentions (EI) since they are found to be the single best predictor of actual entrepreneurship (Krueger, Reilly, and Carsrud 2000). Previous research highlights the need for a better understanding of the impact that academic institution actions supporting entrepreneurship has on students' EI (Liñán, Urbano, and Guerrero 2011). First-year students are a population that is particularly relevant when analyzing the formation of students' EI since these students have more room for academic action to influence their EI. However, despite the importance of this population, the literature deals mostly with more advanced students (Kolvereid 1996; Tkachev and Kolvereid 1999; Krueger, Reilly, and Carsrud 2000; Veciana, Aponte, and Urbano 2005; Greene and Saridakis 2008; Santos, Roomi, and Liñán 2014). The importance of addressing the lack of research on the formation of students' EI at early stages has already been highlighted by previous literature (Nabi et al. 2016). It has been recently recognized that developing EI at an early stage is important (Smith and Beasley 2011; European Commission 2012). For example, DeGeorge and Fayolle (2008) find that the development of students' entrepreneurial intentionality at early stages can lead to later persistence in the intention to open a business.	file:///C:/Users/DIANA%20GÓMEZ/Desktop/Tesis%20Rodriguez%20Hernandez,%20Noelia.pdf
40	Juan León, José Palací, José Morales	El perfil psicosocial del emprendedor universitario	El emprendimiento estratégico es una vía a través de la cual la organización puede gestionar la incertidumbre y los recursos para que las empresas se adapten a los continuos cambios del entorno, que combina aspectos de la dirección estratégica con la investigación sobre emprendimiento. Se trata de un concepto que se utiliza para capturar los esfuerzos que realizan las empresas para explotar ventajas competitivas, al mismo tiempo que exploran innovaciones que serán la base para futuras ventajas (Ireland, Hitt y Sirmon, 2003). De hecho, emprendimiento estratégico se integra en una corriente de investigación muy importante en la última década que analiza la unión de la exploración y la explotación con el objetivo de conseguir un equilibrio que permita a la organización crear valor y riqueza (Ireland y Webb, 2007).	http://www.redalyc.org/html/2313/231317045004/
41	María Neira, Gómez Marta Pórtela, Loreto Fernández, David Rodeiro	Actitud emprendedora: un enfoque a través de los jóvenes y el género	La intención emprendedora, el presente trabajo analizadas variables psicosociales que permiten elaborar el perfil del emprendedor universitario en España. Para ello, se utiliza un modelo de desarrollo de la carrera profesional que permite clasificar las variables psicosociales en tres espacios: familiar, socio laboral y personal. La muestra utilizada estaba formada por 601 estudiantes universitarios procedentes de la Comunidad Autónoma de Castilla y León. Los resultados indican que los estudiantes, en general, tienen una alta intención de trabajar por cuenta ajena, en una empresa privada o en la Administración Pública, y una baja intención de desarrollar su carrera profesional a través del autoempleo. Específicamente, se ha encontrado que el género, la familia, la experiencia laboral, la educación hacia el autoempleo, el apoyo social, la percepción de barreras y los valores individualistas y colectivistas permiten predecir la intención de crear una empresa o trabajar por cuenta propia.	https://S3.Amazonaws.Com/Academia.Edu/Documents/40327495
42	María Isabel Correa López Alma Patricia Aduna Mondragón	Actitud Emprendedora en estudiantes de la licenciatura en administración, mediante el uso de modelación de ecuaciones estructurales	Este trabajo se enmarca dentro de un estudio de carácter internacional llevado a cabo en ocho países diferentes y cuyo objetivo es conocer cuáles son las actitudes de los estudiantes ante el emprendimiento, ya que estos constituyen los potenciales empresarios del futuro. En particular, la investigación trata de responder a la pregunta: ¿cuáles son los factores determinantes de las intenciones de emprender en los estudiantes? Para alcanzar este objetivo se ha utilizado una encuesta homogénea que consta de 20 preguntas. La misma se ha realizado de forma anónima entre los estudiantes de primer año de estudios vinculados con el área de Economía y Empresa. En concreto, en el caso de Galicia se han utilizado las siguientes titulaciones: Grado de Economía, Grado de Administración y Dirección de Empresas, Licenciatura de Económicas y Licenciatura de Administración y Dirección de Empresas. Para su implementación se ha utilizado el soporte facilitado por la Universidad de Porto, en donde se encuentra alojada la aplicación utilizada para recoger los datos de forma online.	http://148.206.53.234/revistasuam/denarius/include/getdoc.php?id=865&article=350&mode
43	José Vidal	Fomento de la cultura y espíritu emprendedor en los jóvenes españoles desde las instituciones educativas	En el marco del creciente interés e impulso institucional por el desarrollo del espíritu emprendedor desde el sistema educativo, con este trabajo se pretende analizar la figura del empresario, teniendo en cuenta los factores clave del emprendimiento, las capacidades requeridas y la competencia emprendedora necesaria para que las instituciones educativas puedan desarrollar y ejecutar un plan viable con el que se fomenta el espíritu emprendedor en los jóvenes desde las edades más tempranas tanto Para una posible salida profesional por cuenta propia como para su desarrollo personal en todos los ámbitos de la vida diaria.	http://repositorio.upcte.es/handle/10317/2917
44	Carmen M. Salvador Luisa Mayoral	Elementos Determinantes de la satisfacción vital en el dominio emocional de los emprendedores Argentín@S del sector tic	En el marco del creciente interés e impulso institucional por el desarrollo del espíritu emprendedor desde el sistema educativo, con este trabajo se pretende analizar la figura del empresario, teniendo en cuenta los factores clave del emprendimiento, las capacidades requeridas y la competencia emprendedora necesaria para que las instituciones educativas puedan desarrollar y ejecutar un plan viable con el que se fomenta el espíritu emprendedor en los jóvenes desde las edades más tempranas tanto Para una posible salida profesional por cuenta propia como para su desarrollo personal en todos los ámbitos de la vida diaria.	http://www.altec2013.org/programme_pdf/118.pdf

N°	AUTORES	TÍTULO	RESUMEN	LINK DE UBICACIÓN
45	María Carolina Ortiz Riaga	Las Mujeres Empresarias En Colombia	Este es un trabajo sobre la relación entre la satisfacción vital y el dominio o inteligencia emocional en emprendedores del sector TIC en Argentina. Esta investigación supone una continuidad del trabajo presentado por las autoras en el III Congreso de Gestión Tecnológica e Innovación. En este estudio, se trata de una investigación exploratoria que busca determinar si los diferentes elementos de la satisfacción vital influyen en el dominio emocional de los emprendedores argentinos y, si existen además, diferencias por género. En concreto, se destaca la importancia de la satisfacción vital como predictora del emprendedorismo, especialmente en el caso de los hombres. De igual forma, los datos encontrados indican que las mujeres tienen menor satisfacción vital que los hombres (puntuación media más baja), pese a que en ellas la satisfacción vital no parece ser relevante para dominar sus emociones.	https://www.researchgate.net/profile/Maria-Carolina-Ortiz-Riaga/publication/281847879
46	Enrique Trejo López	Perfil Psicosocial de la Persona Emprendedora	La actitud emprendedora, entonces es fundamental para el progreso de los países porque las nuevas iniciativas empresariales aumentan la competitividad y estimulan la innovación. Generando impacto en el desarrollo económico y social.	https://uvadoc.uva.es/bitstream/10324/16786/1/Tesis987-160418.pdf
47	Juan Antonio Moriano, Enrique Trejo y Francisco J. Palací	El perfil psicosocial del emprendedor: un estudio desde la perspectiva de los valores	El perfil psicosocial de la persona emprendedora ha sido estudiado desde diversas perspectivas y haciendo hincapié en distintos factores. En este capítulo expondremos los acercamientos más destacados al propio concepto, los estudios sobre rasgos de personalidad emprendedora, los factores sociales, los constructos psicosociales más relevantes sobre el tema, las tipologías de emprendedores, el perfil de la mujer emprendedora y los factores de éxito y supervivencia emprendedora. El término persona emprendedora se refiere inicialmente a quien con iniciativa acomete una acción que encierra cierta dificultad. Se ha ido generalizando su aplicación a la persona que promueve una iniciativa empresarial en principio innovadora, aunque cada vez se utiliza más el término para denominar a cualquier persona que pone en marcha un negocio propio, asumiendo que la promoción de cualquier proyecto empresarial supone cierta dificultad e innovación.	https://www2.uned.es/dpto-psicologia-social-y-organizaciones/paginas/profesores/moriano/copiaseguridad/J.A.Moriano_archivos/16_2%5B1%5D.%20MORIANO%20ET%20AL.pdf
48	José Luis Camacho; Santiago Aramendía; María Messina	Análisis de los factores que impactan en el logro de los objetivos de los emprendedores	El estudio psicosocial del emprendedor es una línea de investigación de gran interés dada la actual situación socioeconómica y la especial necesidad que existe en nuestro entorno de personas que abran nuevos caminos empresariales y sean capaces de aprovechar las oportunidades de un mercado global. La actividad emprendedora ha comenzado a incrementar su atractivo como carrera profesional alternativa. En este sentido podemos señalar el crecimiento del número de mujeres que deciden crear su propia empresa porque encuentran en la libertad y flexibilidad una salida para poder compaginar su rol laboral y familiar.	http://fcea.edu.uy/Jornadas_Academicas/2012/x%20area%20y%20mesa/
49	Mariano Gutiérrez Tapias y José Luis García Cué	Talento emprendedor, inteligencia, creatividad y sistema educativo	Hoy en día es imposible ignorar la importancia que tienen los emprendedores en la generación de riqueza en el país y en el mundo, lo cual amerita que se realice un estudio en detalle de su conducta y de los factores que coadyuvan a que los mismos tengan éxito en la gestión de sus emprendimientos. También se debe destacar que la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración a partir del Centro de emprendedorismo CCE Emprende, ha tomado el desafío de participar de la formación de emprendedores que recién inician su actividad o de aquellos que ya tienen un emprendimiento funcionando pero desean aumentar su formación para conseguir mejores resultados en su gestión. En ambos casos el Centro necesita información que le permita encausar sus programas de forma de brindar el apoyo más acorde a las necesidades de su público objetivo. A partir de estas realidades generales y particulares es que se busca explicar, mediante una investigación específica, que comience a develar cuales son las causas y condiciones que permiten a los emprendedores llegar a cumplir con sus cometidos.	file:///C:/Users/DIANA%20GÓMEZ/AppData/Local/PackageCache/Microsoft/MSOFTEDGE_8wekyb3d8bbwe/TempState/Downloads/Dialnet-TalentoEmprendedorInteligenciaCreatividadYSistema
50	Yu, Zhikun	La actividad emprendedora de los inmigrantes. Un estudio de los emprendedores chinos en Andalucía	En este artículo, pretendemos realizar un sencillo análisis de términos relacionados con el talento, el emprendimiento y la creatividad por entender que dichos conceptos deben estar presentes en aquellas sociedades que pretenden seguir creciendo en lo cultural, en lo social y en lo económico. Ya decía Einstein que es muy difícil encontrar niños que sigan siendo creativos al terminar la escuela. Este reto debe afrontarlo el sistema educativo si quiere ser de utilidad a la sociedad, favorecer personas críticas y creativas, con pensamientos divergentes, capaces de aprender y desaprender, de reinventarse varias veces a lo largo de su vida.	https://idus.us.es/xmlui/handle/11441/24062

