



12

<https://doi.org/10.22402/ed.lead.978.607.26779.13c12>

# Estudio del Emprendimiento desde la Psicología: Dos Líneas de Trabajo

---

## Study of Entrepreneurship from Psychology: Two Lines of Work

*Mirna Elizabeth Quezada*

## Resumen

El capítulo examina el emprendimiento desde la psicología en dos líneas principales: rasgos de personalidad, procesos cognitivos y comportamiento emprendedor, con especial énfasis en esta última. La primera línea identifica rasgos de personalidad como la necesidad de logro y locus de control interno, los cuales permiten predecir la tendencia y el éxito potencial en el ámbito empresarial. La segunda línea aborda los procesos cognitivos del emprendedor, destacando teorías como la de Expectativa/Valoración y la del Comportamiento Planificado, que explican cómo las expectativas influyen en la decisión de emprender. El foco principal del capítulo es el comportamiento emprendedor, definido como las acciones observables que los emprendedores realizan. Estos comportamientos pueden ser medidos y entrenados para desarrollar las habilidades necesarias. Se presentan estudios clave sobre el comportamiento emprendedor, como la creación de la Escala de Capacidad de Logro, que evalúa las competencias necesarias para el éxito emprendedor, y un modelo de competencias genéricas aplicables en diversos contextos, no solo empresariales. Estos estudios demuestran que la formación educativa y la experiencia laboral son fundamentales para el desarrollo del comportamiento emprendedor y resaltan la importancia del contexto social en el fomento del emprendimiento. El capítulo proporciona un marco integral para entender el comportamiento emprendedor desde la psicología, ofreciendo herramientas prácticas para identificar y desarrollar las competencias genéricas del comportamiento emprendedor necesarias en los emprendedores a través del entrenamiento y formación.

**Palabras clave:** Emprendimiento, rasgos de personalidad, procesos cognitivos, escala de capacidad de logro, experiencia laboral, competencias genérica

## Abstract

The chapter examines entrepreneurship from psychology in two main lines: personality traits, cognitive processes, and entrepreneurial behavior, with a special emphasis on the latter. The first line identifies personality traits such as the need for achievement and internal locus of control, which can predict the tendency and potential success in the business field. The second line addresses the cognitive processes of the entrepreneur, highlighting theories such as Expectancy/Value and Planned Behavior, which explain how expectations influence the decision to undertake. The main focus of the chapter is entrepreneurial behavior, defined as the observable actions that entrepreneurs perform. These behaviors can be measured and trained to develop the necessary skills. Key studies on entrepreneurial behavior are presented, such as the creation of the Achievement Capacity Scale, which assesses the competencies needed for entrepreneurial success, and a model of generic competencies applicable in various contexts, not just business. These studies demonstrate that educational training and work experience are fundamental for the development of entrepreneurial behavior and highlight the importance of the social context in fostering entrepreneurship. The chapter provides a comprehensive framework for understanding entrepreneurial behavior from psychology, offering practical tools to identify and develop the generic competencies of entrepreneurial behavior necessary in entrepreneurs through training and education.

**Keywords:** Entrepreneurship, personality traits, cognitive processes, achievement capacity scale, work experience, generic competencies

## Contenido Temático

- Resumen, 232
- Abstract, 232
- Introducción, 233
- Los rasgos de personalidad del emprendedor, 234
- Procesos cognitivos del emprendedor, 235
- Comportamiento emprendedor, 236
- El Psicólogo Frente al Fenómeno del Emprendimiento, 237
- Emprendimiento desde la Capacidad de Logro, 238
- Emprendimiento desde el comportamiento emprendedor, 240
- Conclusiones, 245
- Referencias, 245

*“El logro comienza con la decisión de intentarlo.”*

John F. Kennedy

## Introducción

En el mundo empresarial, político y social se considera al emprendimiento como un medio para propiciar el desarrollo económico de las naciones, permitiendo de esta manera la creación de nuevos espacios de trabajo en un contexto que requiere con urgencia un impulso hacia el crecimiento económico dentro del mundo globalizado (Abdala, 2004). En este sentido, la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2014) identifica al emprendimiento como un medio para crear oportunidades de trabajo, no sólo para el emprendedor, sino también para su entorno social lo cual fortalece la economía, estimula el desarrollo sostenible y genera trabajo decente y productivo en su entorno.

En México se han gestado organismos públicos que se orientan a la creación, consolidación y apoyo de los emprendedores nacionales para el desarrollo económico. Un ejemplo de ello es el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), el cual cesó operaciones en 2019 pero se enfocaba al desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME's) (Forbes México, 2019). Recientemente la Unidad de Desarrollo Productivo (UDP) es quien se encarga recientemente de gestionar el Fondo Nacional del Emprendedor el cual opera mediante convocatorias y asignaciones directas de recursos para fomentar el crecimiento de los proyectos empresariales de emprendedores mexicanos; para esto las reglas de operación del Fondo (Diario Oficial de la Federación [DOF], 2019) definen como emprendedor a “Las mujeres y los hombres con inquietudes empresariales, en proceso de crear, desarrollar o consolidar una micro, pequeña o mediana empresa a partir de una idea emprendedora o innovadora” (p. 3). Mientras que el emprendimiento es definido como “Idea o iniciativa empresarial o innovadora tendiente a crear, desarrollar o consolidar una MIPYME” (DOF, 2019, p. 3).

Es así que se puede entender al emprendimiento como el proceso por el cual el emprendedor ejecuta una serie de acciones y hace lo necesario para que las cosas que se proponga efectivamente sucedan (Ortiz-Valdés, 2020), este proceso está dividido en etapas que abarcan el diseño y gestación del negocio, pasando por la puesta en marcha y llevándolo hacia el desarrollo (Messina y Hochsztain, 2015), por lo cual el emprendedor es aquel que compromete recursos para alcanzar un fin (Amorós, 2011). De este modo, se ha identificado que existen distintos tipos de emprendimiento como el Intrapreneurship (emprendimiento organizacional) el cual implica la acción del emprendimiento dentro de la organización para innovar procesos, tareas o actividades, así como el emprendimiento social el cual se vuelca a implementar las habilidades

del emprendedor para la solución de problemas sociales (Gámez-Gutiérrez, 2013). Sin embargo, la finalidad del emprendimiento más estudiada y socialmente reconocida es la empresarial, la cual está dirigida a la obtención de un beneficio económico para el agente productivo (emprendedor). Dicha tendencia a comprender al emprendimiento deriva de su propio origen encontrándose en la disciplina económica, pues la relación que tiene el emprendimiento y el crecimiento económico de un país es relatada por muchos economistas desde distintos puntos geográficos en distintas épocas.

Terán-Yépez y Guerrero-Mora (2020) mencionan que la economía tuvo un papel protagónico en el estudio del emprendimiento desde su surgimiento y hasta mediados del siglo XX, después de eso mencionan que los economistas perdieron la línea filosófica de sus contribuciones lo cual abrió paso a la sociología a trabajar sobre el tema en un primer lugar tratando de responder preguntas como ¿Cuáles son los factores sociales que impulsan la acción de emprender?, ¿Cuáles son las condiciones en las que se desarrolla un emprendedor? ¿Cómo es que en algunas sociedades el fenómeno del emprendimiento emerge?

En el siglo XX surgieron varios actores interesados en el emprendimiento, entre ellos la administración y la psicología. El enfoque administrativo se orienta a delimitar la serie de requerimientos para iniciar negocios, es decir, mantiene una postura de gestión empresarial tratando de identificar todo aquello que le permitiera al emprendedor alcanzar su objetivo de emprendimiento (Gámez-Gutiérrez, 2013). Sin embargo, después de la administración la psicología es la disciplina más fructífera en cuanto a investigación dedicada a emprendimiento la cual se dirige al estudio de las características psicológicas de un emprendedor (Sánchez, 2011).

Ante esto, el aporte de la psicología al estudio del emprendimiento se encarga de responder a preguntas tales como ¿Por qué algunas personas se caracterizan como emprendedores?, ¿Cuáles son las características psicológicas de un emprendedor? ¿Qué diferencia a un emprendedor de una persona común o no emprendedora?, ¿Los emprendedores se comportan diferente al resto de la población?

A analizar las preguntas que la psicología ha contribuido a responder, se puede identificar que la disciplina está enfocada a proponer respuestas explicativas, es decir, a definir las causas del emprendimiento. Sobre esto nos hablan Stevenson y Jarillo (2007) así como Terán-Yépez y Guerrero-Mora (2020) al mencionar que la economía estudia los efectos del emprendimiento en el contexto, la administración los procesos y procedimientos para lograrlo, la sociología las variables del entorno que puedan explicar el emprendimiento, y la psicología las causas del emprendimiento tomando en cuenta variables del individuo para explicarlo.

### **Primera línea de trabajo desde la psicología: Los rasgos de personalidad del emprendedor**

La primera aproximación teórica de la psicología para el estudio del emprendimiento es la teoría de los rasgos, la cual hace énfasis en las características subyacentes al individuo que conforman su personalidad, que son relativamente estables y perdurables a través del tiempo, lo cual permite una adaptación del sujeto a su ambiente (Montaño et al. 2009). Mischel (1980) nos dice que la personalidad se define a través de estos rasgos y que tienen efectos generalizados sobre nuestra conducta, además de que se pueden inferir a través de indicadores para identificar los que son comunes en muchas personas. De este modo,

esta orientación va encaminada a identificar los rasgos psicológicos que determinan al emprendedor y permiten predecir su éxito empresarial tomando en cuenta las siguientes suposiciones: 1) las personas que posean las características de un emprendedor tendrán potencial o alta tendencia de emprender, 2) Las personas que no posean estas características no tendrán esta tendencia (Lachman, 1980, citado en Cunningham y Lischeron, 1991).

Algunos de los rasgos que se han asociado con el emprendimiento en distintos niveles son: necesidad de logro, entendida como la persecución y persistencia en actividades que brindan satisfacción personal por su logro (McClelland, 1961); locus de control interno, el cual implica el grado de control del individuo sobre los resultados de su conducta y los hechos de su entorno, pudiendo ser control interno o externo (Rotter, 1966); autoeficacia, caracterizada en un primer momento como un impulso comportamental de confianza hacia sus propias capacidades (Bandura, 1977); así como rasgos definidos como propensión al riesgo, tolerancia al riesgo, o aversión al riesgo, relacionadas con la tendencia de toma de decisiones que representen un alto riesgo calculado para los emprendedores (Kerr et al., 2017). Además, se sigue estudiando el impacto de los rasgos de la personalidad en la caracterización de un emprendedor desde el modelo de los cinco grandes de la personalidad: neuroticismo (N), extraversión (E), apertura a la experiencia (O), amigabilidad (A), conciencia (C) (Costa y McCrae, 1992). Para el caso de emprendedores se estableció el perfil O+, C+, E, A-, N-, pero dichos resultados no han podido ser replicados por la comunidad científica y han variado de estudio a estudio (Kerr et al., 2017).

## Segunda línea de trabajo desde la psicología: Procesos cognitivos del emprendedor

La visión de rasgos es considerada por varios autores como infértil, contradictoria, limitada y limitante a la explicación del fenómeno ya que no se llega a un acuerdo y lo más seguro es que no exista tal acuerdo (Gartner, 1988; Veciana, 2005; Stevenson y Jarillo, 2007). Por lo cual se ofrece el estudio del emprendimiento orientados a los procesos cognitivos, en los cuales se enfatiza la importancia de la decisión, expectativas, creencias y percepciones de los emprendedores sobre los resultados de su actividad emprendedora.

De este modo, se tienen aportaciones como la Teoría de Expectativa/valoración (Vroom, 1964), la cual ofrece una explicación a por qué los individuos deciden emprender una idea de negocio, pues ésta señala que las personas conducen sus acciones y esfuerzo por la expectativa de una consecuencia positiva, determinada por la valencia que le otorga el individuo a su objetivo, es decir, qué tan atractiva es la recompensa que pudiera obtener (Renko et al., 2012). Por otra parte, también se ha abordado el emprendimiento desde la Teoría del Comportamiento Planificado (TPB, por sus siglas en inglés) desarrollada por Ajzen (1991). En esta se hace especial énfasis en el papel que las intenciones juegan en la conducta del emprendedor, ya que se espera se traduzca en la ejecución de su plan de negocio sólo si se cuenta con voluntad para alcanzar su objetivo (Marulanda et al., 2014).

Tanto las teorías de Expectativa/Valoración y la del Comportamiento Planificado retoman la valoración favorable sobre las propias capacidades en la decisión de emprender, por lo cual en esta visión cognitiva del emprendimiento interviene el concepto de autoeficacia, pues hasta el propio Bandura años después de su primera propuesta teórica al respecto explica que la autoeficacia es un sistema de creencias y menciona “el sistema

de creencias de eficacia no es un rasgo global sino un conjunto diferenciado de creencias propias vinculadas a distintos ámbitos de funcionamiento” (Bandura, 2006, p. 307).

Así mismo, la psicología cognitiva es el orientado a los valores como predictores del proceso cognitivo de los emprendedores que desencadena la intención emprendedora y una actitud positiva hacia el emprendimiento, identificando las categorías de valores que pueden relacionarse al emprendimiento por su contenido motivacional: poder, logro, hedonismo, estimulación, autodirección, universalismo, benevolencia, tradición, conformidad, seguridad (Schwartz, 1992). Sin embargo, este es un campo de estudio más complejo e implica importantes interacciones culturales a tomar en cuenta (Rantanen y Toikko, 2017).

### Tercera línea de trabajo desde la psicología: Comportamiento emprendedor

Por otra parte, la visión psicológica comportamental del emprendimiento se centra en distinguir las habilidades y destrezas que el individuo debiera mostrar y que otros debieran observar para denominarse a sí mismo emprendedor (Barba-Sánchez y Atienza-Sahuquillo, 2012). Estas demostraciones comportamentales son concretas, pueden ser observadas por otros, y, por lo tanto, suficientemente específicas para ser medidas (Bird, 2010; Williams, 2010). De este modo, el comportamiento emprendedor está orientado al proceso de creación de una empresa, visto como la serie de acciones que el emprendedor deberá realizar para poder establecer su proyecto empresarial.

Desde este punto de vista, se han reconocido acciones orientadas al emprendimiento: 1) búsqueda de oportunidades de inserción; 2) reconocimiento de oportunidades empresariales cuando se presentan; 3) conocer el mercado, la industria, así como clientes potenciales; 4) extender y ampliar las redes sociales de apoyo preocupándose por su calidad (Baron, 2007). El resultado de identificar los comportamientos clave a la hora de emprender un negocio es el posterior entrenamiento en los mismos, en el cual se busca desarrollar las habilidades necesarias centradas en el “saber-como” para su ejecución en el momento en el que el emprendedor se vea en necesidad de emplearlas (Williams, 2010).

Sin embargo, esta primera aproximación desde la visión psicológica comportamental se centra en el fin empresarial anteriormente comentado, dejando de lado otras expresiones del emprendimiento. Ante esto, se cuenta con otra línea de trabajo denominadas competencias para el emprendimiento, las cuales no necesariamente se centran en aspectos exclusivos del mundo empresarial, sino en aspectos funcionales que pueden ser aplicados a otros contextos. ). Para Ribes (2006), ser competente implica atribuir que una persona puede hacer algo por que se tiene la experiencia o el conocimiento de cómo comportarse bajo la lógica de una categoría episódica, con lo cual hace referencia a una situación específica dada y a un componente autónomo. De este modo se puede relacionar el dominio de una competencia con la ejecución directa de la misma, sirviendo como comprobación el ejercicio efectivo en el ámbito que requiera ser solventado (académico, interpersonal, social, laboral, etc.). Esto concuerda con lo expuesto en el ámbito educativo por Ibañez (2007) de atender la necesidad de centrarse en la solución o prevención de problemas por parte del aprendiz, garantizando un desempeño efectivo bajo criterios de logro en determinada tarea.

Otra característica de las competencias es que pueden ser desarrolladas y transferidas, modificadas, aprendidas o adquiridas a través de la propia experiencia del individuo, entrenamiento o hasta mentoría (Kyndt y Baert, 2015), esto representa una ventaja para el campo del emprendimiento ya que ofrece la oportunidad de desarrollar repertorios de competencias en los individuos (Mitchellmore y Rowley, 2010), así como una limitante para los métodos de evaluación usualmente empleados al no ser susceptible de medición mediante las tradicionales estrategias normalizadas empleadas en la psicología basadas en escalas tipo Likert, ya que la competencia se expresa mediante el desempeño o ejecución de determinado comportamiento efectivo, no la actitud hacia la competencia, percepción de posesión o medición de rasgos emprendedores (McClelland, 1973; Schelfhout et al., 2016).

Para la formación de emprendedores se cuenta con organizaciones como las incubadoras de negocios, entre otras estrategias de desarrollo del emprendimiento, que guían a los emprendedores a través de asesorías y mentorías hasta la maduración de su idea de negocio y el desarrollo de conocimientos y habilidades para que los emprendedores adquieran competencia en su campo de acción (Alonso y Galve, 2008; Yanchatuña et al., 2018).

Ante esto, el psicólogo como profesional del comportamiento humano tiene la facultad de trabajar en torno al emprendimiento para la comprensión y desarrollo de éste, a través del conocimiento teórico y empírico del que se sirve para su propósito. Revisaremos a continuación las posibilidades de trabajo del psicólogo frente al fenómeno del emprendimiento.

## El Psicólogo Frente al Fenómeno del Emprendimiento

De la Fuente Arias (2012) menciona que la psicología puede orientarse al emprendimiento a través de los métodos y técnicas propios de la disciplina, con el fin de producir nuevo conocimiento en torno al fenómeno que permita ser aplicado para el desarrollo y la innovación. El autor comenta además que el emprendimiento como fenómeno navega en la frontera de la psicología del trabajo y las organizaciones en conjunto con otras áreas y otras disciplinas.

De este modo, la psicología de las organizaciones cumple con objetivos enfocados al establecimiento de prácticas eficaces en el ambiente laboral de los individuos. Las actividades de los psicólogos van en relación al cumplimiento de los requerimientos organizacionales, los cuales evolucionan a la par de la sociedad. La evolución del quehacer psicológico más allá de las pautas establecidas históricamente sobre las funciones tradicionales del área de recursos humanos, sino que busca una manera integral de la solución de problemas dentro de las organizaciones y centros laborales.

Al hablar de emprendimiento, el psicólogo tiene un papel importante en el fenómeno, ya sea para su estudio e implicación de la investigación, o para la aplicación del conocimiento resultado de dicha investigación como un agente consultor. En este sentido, al hacer consultoría se retoman los fundamentos teórico-metodológicos que dan claridad al estudio e intervención del fenómeno. Por lo tanto, el trabajo del psicólogo es importante tanto para la investigación teórica y empírica del fenómeno, así como el desarrollo e intervención para el emprendimiento.

Para ejemplificar esto se pueden tomar a consideración los siguientes estudios, los cuales tienen un carácter teórico y metodológico propio, en distintos contextos y para distintas necesidades de abordaje en torno al emprendimiento. El primero de

ellos nace directamente de la Residencia en Gestión Organizacional del Programa de Maestría y Doctorado de la Universidad Nacional Autónoma de México, como objetivo de trabajo de la práctica supervisada que se lleva a cabo dentro del programa. El programa de la residencia está pensado para que el alumno adquiera habilidades de solución de problemas en el contexto de las organizaciones, así como competencias metodológicas para llevar a cabo dichas soluciones basadas en fundamentos teóricos del comportamiento. Para esto, se contemplan actividades como la evaluación, planeación, intervención y seguimiento de programas.

Como segundo ejemplo, se expone un ejercicio de investigación que aborda el emprendimiento desde otro marco teórico, con otra perspectiva metodológica y para otro fin, por lo que se espera que sirva de contraste entre las posibilidades de acción con las que se puede trabajar en torno al emprendimiento. Se invita al lector a observar el ejercicio desde este propósito

### Estudio del Emprendimiento desde la Capacidad de Logro

El presente estudio nace de la Residencia en Gestión Organizacional dentro de la práctica supervisada programada desde el plan de estudios. Dicha práctica se orientaba al objetivo de resolver alguna necesidad organizacional con base en la teoría y metodología propias de la psicología. La organización para la cual se realizó esta aportación fue la Incubadora de Negocios INNOVA UNAM la cual brinda capacitación, asesoría y consultoría a los emprendedores universitarios inscritos en los programas de incubación.

Para ser partícipes de dichos programas, la organización pone en marcha convocatorias constantes en las que la comunidad universitaria puede participar y de este modo, ganarse su lugar dentro de la incubadora de negocios. Ante esto, la organización presentaba la necesidad de realizar una selección minuciosa de sus candidatos para determinar si contaban o no con un proyecto de emprendimiento viable y características orientadas al emprendimiento que les ayudaran a concluir sus proyectos de manera satisfactoria. La conclusión de sus proyectos de emprendimiento, significaban para INNOVA UNAM una correcta inversión de recursos, por lo que la selección de emprendedores con base en las características elementales del proyecto, así como en sus características personales, era requerida con especial relevancia.

Dicho lo anterior, el objetivo de este primer estudio fue el desarrollo de un mecanismo de selección de emprendedores que permitiera predecir la conclusión exitosa del proyecto de negocio. Para lo cual se propuso en primer momento identificar los patrones conductuales de los emprendedores universitarios en distintas fases de incubación, para posteriormente tener indicadores comportamentales que sirvieran de muestra para el diseño de una serie de reactivos que detectaran la presencia o ausencia de los patrones conductuales. Estas actividades servirían de base para la conformación de un instrumento que ayudara a la organización en la selección de emprendedores para los fines particulares para los que INNOVA UNAM lo requería.

Como eje teórico del instrumento, se recuperó el constructo de Capacidad de Logro, el cual se conceptualiza como la tendencia de una persona para enfocarse a la eficiencia y consecución de sus objetivos, ajustando su comportamiento a los requerimientos que el medio le impone (Quezada et al., 2014). Por lo que, se espera



teóricamente que una persona que posea capacidad de logro concluya exitosamente sus proyectos valiéndose de la solución de problemas y toma de decisiones, autorregulación, autoeficacia, tolerancia a la ambigüedad y frustración, persistencia al logro, así como un amplio dominio de la teoría y práctica referentes a su proyecto (Quezada, 2014).

Cada una de las muestras comportamentales fue atendida para el fenómeno del emprendimiento y las distintas circunstancias que podrían requerir su ejecución. Así, un emprendedor que despliegue dichas características se podría definir como una persona con capacidad de logro con alta tendencia de tener éxito en las actividades que emprenda, lo cual podría servir para responder a la necesidad de la organización de selección fina de emprendedores con base en su capacidad de concluir exitosamente el programa de incubación. De este modo, se originó la Escala de Capacidad de Logro (Quezada et al., 2014).

La construcción de los reactivos que constituyen la escala se fundamentó en el marco teórico antes expuesto, lo cual fue corroborado con entrevistas a emprendedores en distintas fases de incubación. La escala resultado de este seguimiento teórico se sometió a análisis de confiabilidad y validez para asegurar el isomorfismo y calidad psicométrica del instrumento. Al final, ésta estuvo compuesta de 50 reactivos en escala tipo Likert con 5 opciones de respuesta de “Nunca” a “Siempre” y 10 más para el dominio teórico y práctico del emprendedor con opción de respuesta de “Totalmente en Desacuerdo” hasta “Totalmente De Acuerdo”.

Una vez elaborados los reactivos, se procedió a la aplicación del instrumento en una muestra de 467 participantes con características similares a las buscadas en emprendedores universitarios. El objetivo de dicha aplicación fue el de probar la confiabilidad y validez de la escala, así la primera característica de la escala se logra recopilando evidencia de su estabilidad o consistencia en la medición de características psicológicas, mientras que la validez se consigue en la escala al recopilar evidencia de que la escala sirve para identificar las características psicológicas que son objetivo de su creación y aplicación (Kerlinger y Lee, 2002).

La puesta a prueba del instrumento permitió determinar que la escala contaba con una confiabilidad del 92% y 58 reactivos que representaban cuatro factores del constructo capacidad de logro, entre los cuales se encontraron Persistencia al Logro, Tolerancia a la Frustración/Ambigüedad, Autorregulación y Competencias Teórico/Prácticas. Dicha evidencia de confiabilidad y validez a través de análisis estadísticos como Coeficiente de Alpha de Cronbach y Análisis Factorial Exploratorio permitió determinar que la escala era apta para emplearse en la identificación de capacidad de logro con emprendedores, lo que permitiría ponerla a prueba en el contexto para el que fue creado, que es la identificación y selección de emprendedores capaces de concluir su proyecto de emprendimiento de manera efectiva.

Por tal motivo el proyecto tuvo a bien su puesta a prueba con 19 emprendedores ya inmersos en la dinámica de incubación en distintas fases, siendo algunos candidatos, otros en proceso de pre-incubación, otros en proceso de incubación por INNOVA UNAM y un egresado del programa de incubación de empresas. Para realizar el análisis de su capacidad de logro se empleó el instrumento previamente diseñado y probado, lo cual a través de un cálculo de puntuaciones estandarizadas como puntuaciones Z y posteriormente puntuaciones T, permitió determinar el nivel de Capacidad de Logro así como el nivel de las dimensiones que la componen. En este ejercicio de

obtuvieron niveles altos de Autorregulación y manejo teórico/práctico referentes a su emprendimiento, siendo esas las dimensiones de Capacidad de Logro que mostraban en mayor medida los emprendedores de INNOVA UNAM.

Como puede observarse, este primer ejercicio en torno al emprendimiento se fundamenta en la concepción del fenómeno desde la postura de los rasgos previamente comentada, en la cual se identifican una serie de características inherentes al individuo que permitieran determinar una tendencia o consistencia en su comportamiento (Jiménez, 2015). De este modo, la presencia de dichos rasgos permitiría a la incubadora estimar si los emprendedores que fueran candidatos a su programa de incubación tenían las cualidades requeridas para concluir el proyecto de negocio, de este modo, invertir adecuadamente los recursos destinados para dicho fin.

Por otra parte, la estrategia de medición es acorde a esta concepción en la cual a través de un instrumento de medición con escala tipo Likert sería posible determinar el nivel de cada uno de los rasgos a través de los reactivos que representarían a la capacidad de logro y sus factores, de este modo se identifica el nivel de la característica psicológica en los individuos y en general, la tendencia de su comportamiento futuro.

Dicho lo anterior, ante la necesidad de la organización lo que se hizo como consultoría de psicología organizacional fue determinar la solución requerida ante la problemática con base en una lógica teórica y metodológica acordes a las características del problema y del fenómeno. Este ejercicio refleja una aproximación a la solución de los requerimientos, pero no representa para nada la única manera de atender la demanda de la incubadora.

Sin embargo, la presente postura teórica y metodológica tiene sus claras áreas de oportunidad. La primera es que al ser una necesidad organizacional concreta la metodología de medición se basó en lo que se conoce como evaluación referida a la norma, la cual emplea un grupo de referencia para interpretar los resultados, comparando en este caso al emprendedor con la norma o muestra estandarizada. Mientras que otra oportunidad que también era factible era una evaluación referida al criterio, en la cual se evaluara al candidato a incubación contrastando su comportamiento con comportamiento orientado a un criterio de desempeño, que hablaría de maestría de desempeño más que de presencia o ausencia de las características psicológicas (Urbina, 2014).

Otra de las áreas de oportunidad vislumbradas, es el posicionamiento teórico empleado para resolver la necesidad. En este caso se retomaron las características psicológicas que hablan de tendencia al emprendimiento, siendo que el emprendimiento como se comentó previamente corresponde a un proceso a lo largo del cual el emprendedor debe resolver una serie de situaciones y necesidades para concluir su proyecto de negocio, por lo que la perspectiva de comportamiento emprendedor podría también retomarse para resolver esta necesidad en particular.

Ante esto, es que surge la inquietud de atender el emprendimiento desde la psicología pero con otro marco teórico de referencia, así como otro marco metodológico de atención que implique ahora la comprensión del fenómeno con miras a las áreas de oportunidad comentadas.

## Estudio del emprendimiento desde el comportamiento emprendedor

El presente estudio, a diferencia del anterior, no resuelve alguna necesidad expresamente dirigida sobre alguna organización, sino que nace como parte de un proyecto de investigación, el objetivo es comprender al emprendimiento como un

proceso en el que el individuo tiene un papel resolutorio a través del comportamiento emprendedor. Las corrientes y enfoques adoptados para la investigación del emprendimiento son vastos, sin embargo, se puede identificar como elemento compartido en todo lo revisado hasta el momento que, el emprendedor es quien lleva a cabo una serie de acometimientos para alcanzar un objetivo. Por tanto, para la explicación del fenómeno se retoma al comportamiento emprendedor pues se observa es el enfoque de la psicología que se orienta a lo que el emprendedor efectivamente ejecuta, más allá de lo que es.

Dentro del comportamiento emprendedor se retoman habilidades y capacidades que el individuo ejecuta en su acción emprendedora. Sin embargo, las propuestas conceptuales se orientan a los conocimientos técnicos y procedimentales propios de la apertura de un negocio, siendo que el emprendimiento se puede extender más allá de la creación de empresas y no se limita a esto.

Es así que se distingue el enfoque de las competencias por guardar estrecha relación con el principio de ejecución, prestando atención a aquellas que mantienen su cualidad situacional, observable, transferible y entrenable sin que tenga que ser determinado por una serie de conocimientos técnicos específicos. Dicho enfoque es el que se conoce como competencias genéricas del comportamiento emprendedor. Este enfoque se retoma para este estudio por ser el más adecuado con la propuesta de que el comportamiento emprendedor se orienta a resolver las situaciones que se le plantean al emprendedor sin importar si estas son de tipo empresarial, social, comunitario, organizacional, académico, etc.

Las competencias genéricas del comportamiento emprendedor son aquellas que actúan de manera horizontal a distintas profesiones, pero con la característica de que ayudan a resolver múltiples problemas o demandas cotidianas en amplios contextos, tanto personales como del trabajo. Éste tipo de competencias surge del Proyecto Tuning al distinguir por un lado las competencias técnicas/específicas propias de cada disciplina, mientras que las competencias genéricas tienen una cualidad de transversalidad que llevaría a las personas a actuar de manera efectiva e independiente sin relación a una profesión en particular (Villa y Poblete, 2008).

Por lo tanto, para este estudio se retomó dicho marco teórico, definiendo que el comportamiento emprendedor podría entenderse como la tendencia comportamental derivada de la serie de competencias genéricas acometidas a la modificación de la situación presente de un individuo para el alcance de un criterio de logro plenamente identificado en un contexto determinado. De esta manera el comportamiento emprendedor puede no limitarse a un contexto empresarial como ha sido la tradición en el estudio del emprendimiento, sino que atiende a todos los posibles contextos en los que se pueda presentar un criterio de logro distinto a lo experimentado por el individuo en un momento dado. Así mismo, se presenta el criterio de logro como dado por el sujeto, pudiendo ser compartido e identificado por el resto de la sociedad, como por ejemplo la constitución de una empresa o la solución de un problema social, pero de valoración propia de persona a persona.

De este modo, las primeras preguntas a plantearse para resolver esta nueva perspectiva en torno al emprendimiento naturalmente fueron dirigidas a identificar esas competencias genéricas compatibles con el emprendimiento y su relación con el alcance del criterio de logro. Así mismo, en el estudio se buscó identificar si esta conceptualización de comportamiento emprendedor basado en competencias genéricas podía aplicarse a

otros contextos en los que se presentara también emprendimiento y no sólo de negocios. Por lo que el objetivo del estudio se dirigió a examinar el comportamiento emprendedor desde un enfoque psicológico comportamental basado en competencias genéricas y transferir dicho comportamiento a otros contextos además del empresarial en los que un individuo se acometa para alcanzar un criterio de logro.

Para alcanzar dicho objetivo general, se buscó primero establecer una categorización de las competencias genéricas asociadas al emprendimiento, así como su respectivo indicador de ejecución con base en un gradiente de desempeño, este serviría posteriormente para el diseño, confiabilización y validación de una estrategia de evaluación que pudiera ser sensible a los gradientes de las competencias. A diferencia del primer estudio comentado, el instrumento en este caso no sería el fin último del ejercicio, sino el medio para poder probar hipótesis en torno al comportamiento emprendedor dirigido a los negocios y su posible generalización a otros contextos a través de las competencias genéricas.

Para lograr esto, el estudio se conformó de distintas fases, la primera era naturalmente la conformación de la categorización de competencias genéricas. Para esto se realizó primero una revisión de la literatura para identificar las características asociadas al emprendedor, posteriormente se trabajaron dichas características a modo de competencias en término de desempeño observable, conformando categorías globales de clasificación y posteriormente, sus gradientes de desempeño. Las categorías de competencias fueron conformadas por tres dependiendo de la dirección del comportamiento en relación con el desempeño esperado, así se constituyeron por competencias personales, interpersonales y funcionales.

El primer ejercicio de validación para esta categorización propuesta de competencias fue la obtención de evidencia de validez de contenido a través de un juicio de expertos. De este modo, la estrategia de medición no sólo reflejaría lo que la literatura menciona sobre desempeño de los emprendedores, sino lo que un grupo de jueces expertos determina con base en su experiencia en la temática y la importancia, claridad, coherencia y suficiencia de las competencias que componían la categorización, ante esto se busca acuerdo en las opiniones de los jueces para determinar esta validez de contenido (Escobar-Pérez y Cuervo-Martínez, 2008).

Como resultado de este primer ejercicio en conjunto con las recomendaciones de los jueces expertos, se conformó el modelo de competencias genéricas del comportamiento emprendedor el cual fue puesto a prueba en una muestra de emprendedores a través de un instrumento de entrevista y escala conductuales. La entrevista conductual se caracteriza por indagar en descripciones de conducta precisas, así como situaciones de despliegue de dichas conductas con valoración de anclaje conductual, es decir, con evaluación de niveles de desempeño dependiendo la respuesta conductual desplegada (Salgado et al., 2004). Esto último es compatible con la escala conductual, ésta considera distintos niveles de desempeño para los criterios comportamentales desplegados, permitiendo estimar de manera cuantitativa y cualitativa el comportamiento de la persona con relación al desempeño mostrado (Doğan y Uluman, 2017). De este modo, con la muestra de emprendedores se piloteo cada una de las competencias y cuatro niveles de desempeño con base en su experiencia en torno al emprendimiento para así obtener evidencia de su validez externa.

Una vez corroborada su validez de contenido y validez externa, la estrategia de medición de competencias genéricas del comportamiento emprendedor fue

formalizada, por lo que requería ahora probar sus propiedades psicométricas y demostrar confiabilidad y validez. Para esto se empleó una muestra de 142 participantes en distintas fases de emprendimiento (Amorós, 2011), a quienes se le mostraba cada competencia a modo de reactivo, así cada reactivo se exponía como estímulo una situación que pudiera haberse presentado al participante y cuatro posibles desenlaces retomando los gradientes de desempeño de las competencias genéricas, el participante tenía que elegir entre el desenlace que más se acercara a su experiencia.

En primer lugar, se efectuó un Análisis Factorial Exploratorio (AFE) para determinar la estructura interna del instrumento y su congruencia con la propuesta teórica planteada (Hair et al., 1999; Lloret-Segura et al., 2014; Pituch, y Stevens, 2016), posteriormente se procedió a calcular el coeficiente Alpha de Cronbach además del coeficiente Omega por factor e instrumento general con el objetivo de proporcionar evidencia sobre la consistencia interna de los reactivos (Ventura-León y Caycho-Rodríguez, 2017).

El resultado de dichas pruebas arrojó las tres dimensiones teóricamente formuladas comprendidas por cuatro competencias cada una: 1) Competencias personales (confianza en las propias acciones y decisiones, toma de decisiones, trabajar de manera disciplinada, generar ideas nuevas); 2) Competencias interpersonales (buscar a otros para trabajar, colaborar con otros, organizar el trabajo para otros, movilizar a otros); 3) Competencias funcionales (adaptación a un entorno adverso, solución de problemas, gestión del tiempo, planificación de proyectos). Además de mostrar confiabilidad entre el 80% y 91% según los coeficientes calculados de Alpha de Cronbach y Omega de McDonald, por lo que el instrumento demostró contar con propiedades psicométricas adecuadas para emplearse en la investigación (Ventura-León y Caycho-Rodríguez, 2017).

El fin último de esta investigación fue probar la aplicabilidad de las competencias genéricas para el emprendimiento de negocios, con esto podría ponerse a prueba además el modelo de competencias genéricas pero en otros contextos de emprendimiento. Por lo que primero se estudiaron las variables más estudiadas en el fenómeno y previamente revisadas, como la influencia del contexto familiar, social, formativo y laboral. Mientras que para la prueba en otros contextos se pensó en otras expresiones de emprendimiento como el universitario, académico y de conocimiento; el primero hace referencia a todos aquellos tópicos que la universidad comparte con la creación de empresas como el establecimiento de patentes, incubadoras de negocios institucionales, creación de empresas universitarias, entre otras; por su parte el emprendimiento académico hace referencia a la comercialización del conocimiento científico fuera de la universidad (Thomas et al., 2020); por último el emprendimiento de conocimiento en el cual se identifica a la creación de proyectos académicos como el objetivo final haciendo el símil entre el emprendimiento de negocios cuyo objetivo es la creación de actividades lucrativas (Brustureanu, 2018).

Para probar esto, primero se realizó un Análisis Factorial Confirmatorio (AFC) con el objetivo de aportar evidencia sobre la validez de constructo del instrumento confirmando la estructura factorial del AFE realizado previamente (Hair et al., 1999; Lloret-Segura et al., 2014; Pituch, y Stevens, 2015), para esto se realizó un análisis factorial de primer orden, seguido de uno de segundo orden, con este ejercicio se buscó comprobar que las competencias genéricas se comportaran como subdimensiones de la variable latente Comportamiento Emprendedor y no cada dimensión como constructos aislados, de esta manera aportar evidencia sobre la validez de constructo del modelo (Chan, 2006;

Schumacker y Lomax, 2010). Para la prueba de hipótesis se realizó un análisis de senderos o path analysis por Modelamiento de Ecuaciones Estructurales por ser un procedimiento que permite calcular el ajuste de un modelo multicausal y además señalar la contribución que tienen las distintas variables predictoras de ese modelo a la explicación de variables dependientes (Hair et al., 1999; Pérez, et al., 2013; Whittaker, 2015).

Como resultado se encontraron cosas muy interesantes, como que las personas que poseen las competencias genéricas en altos niveles de desempeño tenían mayor probabilidad de abrir su negocios y prosperar en éstos. Además, se encontró que las competencias genéricas del comportamiento emprendedor se desarrollan con esfuerzos formales educativos, así como experiencia laboral que los pusiera en contacto con los conocimientos propios de su proyecto de negocio. De este modo, se habla de un efecto de mediación del comportamiento emprendedor en donde la formación y la experiencia sólo llegan al emprendimiento si se poseen con las competencias genéricas propuestas en el modelo.

Por otra parte, se encontró que el contexto familiar no tenía influencia en el desarrollo de competencias o en la apertura de empresas como se mostraba en la literatura, mientras que el contexto social sí mostró influencia directa para abrir una empresa sin necesidad de contar con las competencias genéricas del comportamiento emprendedor. Estos hallazgos muestran la importancia del contexto social para el fomento del emprendimiento entre la población, así como la relevancia de desarrollar las competencias a través de esfuerzos educativos formales y dirigidos para las competencias genéricas.

Sin embargo, con el modelo de competencias genéricas no se pudo probar otro tipo de emprendimiento que no fuera de negocios como era el objetivo, pues en el modelo se deben considerar otro tipo de variables importantes no consideradas en el estudio, como las competencias técnicas o específicas del tipo de emprendimiento que se trate, así como las variables sociales, demográficas y psicológicas características en cada caso.

Para este caso, el ejercicio de investigación en torno al emprendimiento retoma como ya se comentó, la vertiente del emprendedor como agente de cambio quien modifica su entorno y se adapta a las circunstancias a través de las competencias genéricas del comportamiento emprendedor. Al contrario de la postura de rasgos comentada previamente, esta concepción del emprendimiento permite pensar en el desarrollo del comportamiento emprendedor a través de entrenamiento, capacitación o mentoría, viendo a todos los individuos como potenciales emprendedores sin importar sus condiciones de procedencia, pero si enfatizando la relevancia de la formación y del contexto social del que se desprenden.

Por otra parte, la postura metodológica adoptada también fue diferente al primer ejemplo presentado, en este segundo caso y en congruencia con la teoría en torno a la evaluación de competencias, se optó por identificar gradientes de desempeño con base en un instrumento basado en la lógica de las entrevista y escala conductuales, de este modo se observaría la ejecución del individuo aunque fuera ejecución reportada.

Sin embargo, tanto en el primero como en el segundo caso la sistematización y búsqueda de evidencia fue uno de los ejes del ejercicio, para el caso de INNOVA UNAM se buscó esto para poder ofrecer una solución a la necesidad de la organización basada en evidencia. En este último caso, el fin último no era proporcionar un servicio profesional o de consultoría en concreto, sino contribuir al conocimiento en torno al

emprendimiento desde la psicología, este ejercicio permite construir un cuerpo de evidencia que oriente la toma de decisiones para el desarrollo del emprendimiento, el cual puede ser de ayuda para desarrollar políticas públicas o esfuerzos formales institucionales en la materia.

## Conclusiones

A través del presente escrito se comparte sólo dos ejemplos de ejercicio de la psicología en torno a una temática de relevancia social como lo es el emprendimiento. A manera de conclusión se enfatiza la importancia de observar que si bien el interés por el fenómeno no nace propiamente de la psicología sino de la economía, la disciplina psicológica puede contribuir de distintas formas en la temática, ya sea desde la prestación de servicios como el que se realizó en la práctica supervisada dentro de la Residencia en Gestión Organizacional del Programa de Maestría en Psicología de la UNAM, o trabajo de investigación que aporte conocimiento científico en torno a la materia para orientar la toma de decisiones sobre el fenómeno.

En este caso, el emprendimiento fue la temática en común de estos ejercicios, pero el trabajo sistemático y basado en evidencia es en realidad la piedra angular del trabajo de la psicología frente a otros fenómenos, ya sean fenómenos organizacionales, sociales o de otro corte. Así, podría ofrecerse una solución factible a la necesidad presente o una contribución al conocimiento del fenómeno de interés. En cualquier caso, la postura teórica y metodológica adoptada para la aportación, tendría que ceñirse con lógica conceptual a través del ejercicio y guiarse así la toma de decisiones para responder al problema planteado.

## Referencias

- Abdala, E. (2004). Formación y empleabilidad de jóvenes en América Latina. En M. Molpeceres (Coord.). *Identidades y formación para el trabajo* (pp. 7-65). Montevideo: Organización Internacional del Trabajo, OIT / Centro Interamericano de Investigación y Documentación sobre formación Profesional.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211.
- Alonso, M., & Galve, C. (2008). El emprendedor y la empresa: una revisión teórica de los determinantes a su constitución. *Acciones E Investigaciones Sociales*, (26), 5-44.
- Amorós, J. E. (2011). El proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM): una aproximación desde el contexto latinoamericano. *Academia. Revista latinoamericana de administración*, (46), 1-15.
- Amorós, J. E. (2011). El proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM): una aproximación desde el contexto latinoamericano. *Academia. Revista latinoamericana de administración*, (46), 1-15.
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological review*, 84(2), 191.
- Bandura, A. (2006). Guide for constructing self-efficacy scales. *Self-efficacy beliefs of adolescents*, 5(1), 307-337.
- Barba Sánchez, V., & Atienza Sahuquillo, C. (2012). Entrepreneurial behavior: Impact of motivation factors on decision to create a new venture. *Investigaciones Europeas De Dirección Y Economía De La Empresa*, 18, 132-138.
- Baron, R. (2007). Behavioral and cognitive factors in Entrepreneurship: entrepreneurs as the Active element in new venture creation. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 1, 167-182. doi:10.1002/sej.12
- Bird, B. (2010). *Entrepreneur's Behavior*. Washington: Kogod School of Business American University. Recuperado de [https://www.academia.edu/1282991/Entrepreneurs\\_Behavior](https://www.academia.edu/1282991/Entrepreneurs_Behavior)
- Brustureanu, B. (2018). Academics as knowledge entrepreneurs. *Social Science Information*, 053901841881438. <https://doi.org/10.1177/0539018418814387>
- Costa, P.T. & McCrae, R.R. (1992). The NEO PI-R Professional Manual. *Psychological Assessment Resources*,

- Odessa, FL
- Cunningham, J. B., & Lischeron, J. (1991). Defining entrepreneurship. *Journal of small business management*, 29(1), 45.
- de la Fuente Arias, J., Martínez, M. M. V., & Cardelle-Elawar, M. (2012). Aportaciones de la Psicología de la Innovación y del Emprendimiento a la Educación, en la Sociedad del Conocimiento. *Electronic Journal of Research in Educational Psychology*, 10(3), 941-966.
- Diario Oficial de la Federación (2019, febrero 28). REGLAS de Operación del Fondo Nacional Emprendedor para el ejercicio fiscal 2019. [https://www.inadem.gob.mx/wp-content/uploads/2019/02/ROFNE2019\\_28022019.pdf](https://www.inadem.gob.mx/wp-content/uploads/2019/02/ROFNE2019_28022019.pdf)
- Doğan, C. D., & Uluman, M. (2017). A Comparison of Rubrics and Graded Category Rating Scales with Various Methods Regarding Raters' Reliability. *Educational Sciences: Theory and Practice*, 17(2), 631-651. <https://doi.org/10.12738/estp.2017.2.0321>
- Escobar-Pérez, J., & Cuervo-Martínez, A. (2008). Validez de contenido y juicio de expertos: una aproximación a su utilización. *Avances en medición*, 6(1), 27-36. <http://dx.doi.org/10.32870/ap.v9n2.993>
- Forbes México (2019, abril 10). Cámara de Diputados aprueba desaparición del Inadem. *Forbes política*. <https://www.forbes.com.mx/es-oficial-diputados-de-morena-anuncian-desaparicion-del-inadem/>
- Gámez-Gutiérrez, J. A. (2013). *Emprendimiento y creación de empresas: teoría, modelos y casos*. Universidad de la Salle.
- Gartner, W. B. (1988). "Who Is an Entrepreneur?" Is the Wrong Question. *American Journal of Small Business*, 12(4), 11-32. doi:10.1177/104225878801200401
- Hair, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L., & Black, W. C. (1999). *Análisis multivariante* (Vol. 491). Madrid: Prentice Hall.
- Ibañez, C. (2007). Diseño curricular basado en competencias profesionales: una propuesta desde la psicología interconductual. *Revista de Educación y Desarrollo*, Número XIX (6). Recuperado el 22 de octubre de 2017 de [http://www.cucs.udg.mx/revistas/edu\\_desarrollo/antiores/6/006\\_Bernal.pdf](http://www.cucs.udg.mx/revistas/edu_desarrollo/antiores/6/006_Bernal.pdf)
- Jiménez, M. (2015). *El Emprendimiento Social: ¿Un mecanismo de integración de la población inmigrante?* (Tesis Doctorado). Universidad Pontificia Comillas ICAI-ICADE.
- Kerlinger, F. & Lee, H. (2002). *Investigación del comportamiento: Métodos de Investigación en las Ciencias Sociales*. Mc Graw-Hill.
- Kerr, S. P., Kerr, W. R., & Xu, T. (2017). Personality traits of entrepreneurs: A review of recent literature (No. w24097). National Bureau of Economic Research.
- Kyndt, E., & Baert, H. (2015). Entrepreneurial competencies: Assessment and predictive value for entrepreneurship. *Journal of Vocational Behavior*, 90, 13-25. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jvb.2015.07.002>
- Lloret-Segura, S., Ferreres-Traver, A., Hernández-Baeza, A., & Tomás-Marco, I. (2014). El análisis factorial exploratorio de los ítems: una guía práctica, revisada y actualizada. *Anales de Psicología/Annals of Psychology*, 30(3), 1151-1169. <http://dx.doi.org/10.6018/analesps.30.3.199361>
- Marulanda, F., Montoya, I., & Vélez, J. (2014). Aportes teóricos y empíricos al estudio del emprendedor. *Cuadernos De Administración* (Universidad Del Valle), 30(51), 89-99.
- McClelland, D. (1961). *The Achieving Society*. New York: Princeton.
- McClelland, D. C. (1973). Testing for competence rather than for "intelligence." *American Psychologist*, 28, 1-14.
- Messina, M., & Hochsztain, E. (2015). Factores de éxito de un emprendimiento: Un estudio exploratorio con base en Técnicas de Data Mining. *Tec empresarial*, 9(1), 30-40.
- Mischel, W. (1980). *Personalidad y evaluación*. Trillas.
- Mitchelmore, S., & Rowley, J. (2010). Entrepreneurial competencies: a literature review and development agenda. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 16(2), 92-111. <https://doi.org/10.1108/13552551011026995>
- Montaño, M., Palacios, J., & Gantiva, C. (2009). Teorías de la personalidad. Un análisis histórico del concepto y su medición. *Psychologia. Avances De La Disciplina*, 3(2), 81-107.
- Organización Internacional del Trabajo (2014). Promoción de futuros emprendedores. Programa de Empresas Sostenibles. [http://oit.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_emp/---emp\\_ent/---ifp\\_seed/documents/publication/wcms\\_185343.pdf](http://oit.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---ifp_seed/documents/publication/wcms_185343.pdf)
- Ortiz-Valdés, S. (2020). Formación emprendedora universitaria: más allá de los mitos. *Emprendimiento con sentido de propósito*. Editorial Digital del Tecnológico de Monterrey.
- Pérez, E., Medrano, L. A., & Rosas, J. S. (2013). El Path Analysis: conceptos básicos y ejemplos de aplicación. *Revista Argentina de Ciencias del Comportamiento*, 5(1), 52-66.
- Pituch, K. A., & Stevens, J. P. (2016). *Applied multivariate statistics for the social sciences: Analyses with SAS and IBM's SPSS*. Routledge.
- Quezada, M. E. (2014). Reporte de práctica profesional supervisada: Diseño y validación de la escala capacidad de logro para la organización INNOVA UNAM [Tesis de maestría]. Universidad Nacional



Autónoma de México.

- Quezada, M. E., Chávez, H. C. Q., Rodríguez, O. I. N., & Valero, C. Z. V. (2014). Evaluación de las propiedades psicométricas de la Escala de capacidad de logro (ECL). *Eureka*, 11(2), 301-312.
- Rantanen, T., & Toikko, T. (2017). The relationship between individualism and entrepreneurial intention—a Finnish perspective. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 11(2), 289-306. <https://doi.org/10.1108/JEC-10-2014-0021>
- Renko, M., Kroeck, K. G., & Bullough, A. (2012). Expectancy theory and nascent entrepreneurship. *Small Business Economics*, 39(3), 667-684. <https://doi.org/10.1007/s11187-011-9354-3>
- Ribes, E. (2006). Competencias conductuales: Su pertinencia en la formación y práctica profesional del psicólogo. *Revista Mexicana de Psicología*, 23(1), 19-26.
- Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological monographs: General and applied*, 80(1), 1.
- Salgado, J. F., Moscoso, S., & Gorriti, M. (2004). Investigaciones sobre la entrevista conductual estructurada (ECE) en la selección de personal en la Administración General del País Vasco: Meta-análisis de la Fiabilidad. *Revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones*, 20(2), 107-139.
- Sánchez, J. (2011). Entrepreneurship as a legitimate field of knowledge. *Psicothema*, 23 (3), 427-432.
- Schelfhout, W., Bruggeman, K., & De Maeyer, S. (2016). Evaluation of entrepreneurial competence through scaled behavioral indicators: Validation of an instrument. *Studies in Educational Evaluation*, 51, 29-41. <http://dx.doi.org/10.1016/j.stueduc.2016.09.001>
- Schumacker, R.E. & Lomax, R.G. (2010). *A Beginner's Guide to Structural Equation Modeling: Fourth Edition* (3rd ed.). Psychology Press. <https://doi.org/10.4324/9781410610904>
- Schwartz, S. H. (1992). Universals in the Content and Structure of Values: Theoretical Advances and Empirical Tests in 20 Countries. *Advances in Experimental Social Psychology* Volume 25, 1–65. [https://doi.org/10.1016/s0065-2601\(08\)60281-6](https://doi.org/10.1016/s0065-2601(08)60281-6)
- Stevenson, H. H., & Jarillo, J. C. (2007). A paradigm of entrepreneurship: Entrepreneurial management. In *Entrepreneurship* (pp. 155-170). Springer, Berlin, Heidelberg. [https://doi.org/10.1007/978-3-540-48543-8\\_7](https://doi.org/10.1007/978-3-540-48543-8_7)
- Terán-Yépez, E., & Guerrero-Mora, A. M. (2020). Teorías de emprendimiento: revisión crítica de la literatura y sugerencias para futuras investigaciones. *Revista ESPACIOS*, 41(07), 2007, 7.
- Thomas, V. J., Bliemel, M., Shippam-Brett, C., & Maine, E. (2020). Endowing university spin-offs pre-formation: Entrepreneurial capabilities for scientist-entrepreneurs. *Technovation*, 102153. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2020.102153>
- Urbina, S. (2014). *Essentials of psychological testing*. John Wiley & Sons.
- Veciana, J. (2005). *La creación de empresas: Un enfoque gerencial*. Barcelona: Servicio de Estudios.
- Ventura-León, J. L., & Caycho-Rodríguez, T. (2017). El coeficiente Omega: un método alternativo para la estimación de la confiabilidad. *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, Niñez y Juventud*, 15(1), 625-627.
- Villa, A. & Poblete, M. (2008). *Competence-based learning: a proposal for the assessment of generic competences*. Bilbao: University of Deusto.
- Vroom, V.H. (1964). *Work and Motivation*. Wiley.
- Whittaker, T. A. (2015) *Structural Equation Modeling*. En Pituch, K. A. y Stevens, J. P. (eds.) *Applied multivariate statistics for the social sciences: Analyses with SAS and IBM's SPSS*. New York: Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315814919>
- Williams, K. (2010). *Developing Entrepreneurial Behavior Facilitating Nascent Entrepreneurship at the University*. Sweden: Chalmers University of Technology.
- Williams, K. (2010). *Developing Entrepreneurial Behavior Facilitating Nascent Entrepreneurship at the University*. Sweden: Chalmers University of Technology.
- Yanchatuña, E. M., Badillo, L. R., & Urrutia, D. M. (2018). El emprendimiento desde la perspectiva de las incubadoras de empresas: un análisis comparado por países. *Boletín de Coyuntura*, 1(18), 8-13.



