

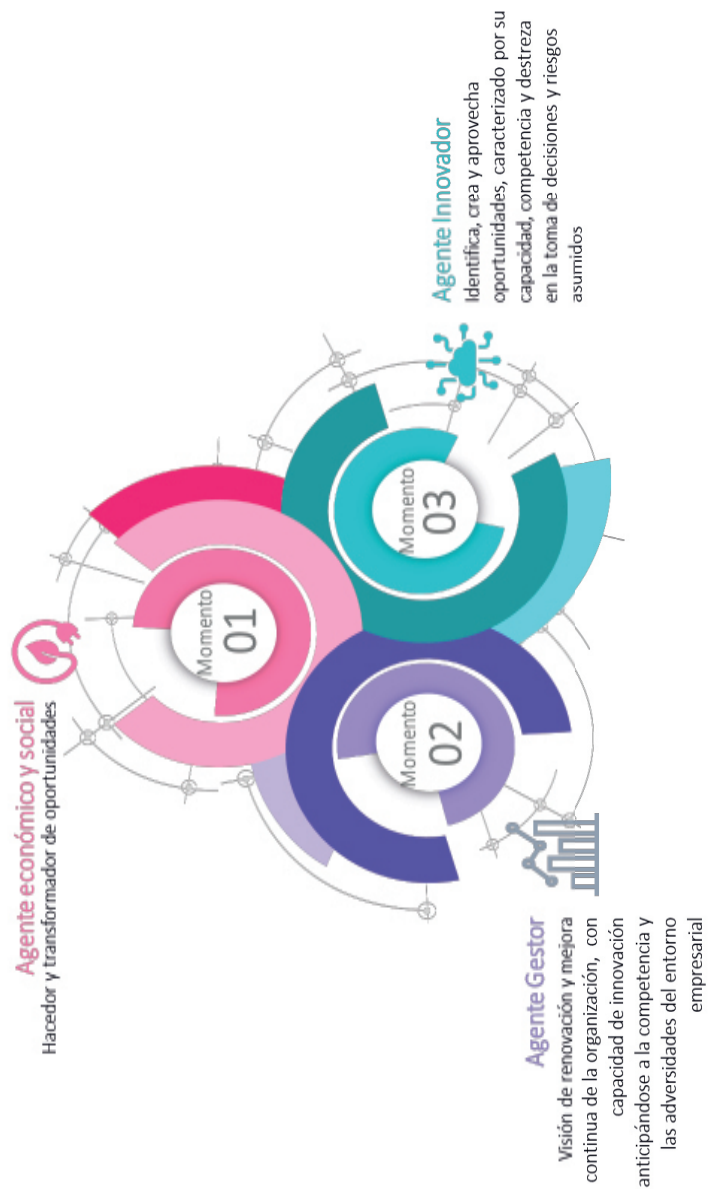
1 Fundamentación teórica

1.1. Emprendimiento

El emprendimiento es un tema de gran importancia en el mundo; el desarrollo económico y social fomenta un ecosistema favorable para el emprendedor, se considera determinantes útiles del ecosistema al facilitar la entrada neta de inversión extranjera directa, el ingreso bruto interno per cápita, la facilidad para hacer negocios y los procedimientos de formalización empresarial (Sharma et al., 2023). Este proceso emprendedor de crear y dirigir para dar solución y abordar las problemáticas sociales, económicas, culturales, sociales y desafíos ambientales, requiere que el individuo presente capacidades y habilidades como: motivación, innovación, liderazgo, impulso y la visión para acometer y contribuir al crecimiento económico y la generación de empleo desde una visión empresarial; al respecto, Lee (2023) afirma que históricamente, los estudios se han enfatizado en el papel fundamental de la educación y el desarrollo del capital humano. Es así como el emprendedor ideal del siglo XXI es considerado como un innovador visionario preocupado por satisfacer necesidades insatisfechas y resolver desafíos globales, a partir de procesos de formación empresarial, emprendedora y humanista.

Por lo anterior, concluimos que la integración de la innovación, el emprendimiento y el conocimiento, permite generar procesos de aprendizaje y desarrollo de habilidades que no solo le permitirán la resolución de problemas, sino también, la identificación, la creación y el aprovechamiento de las oportunidades. Ávila (2021), describe ese proceso evolutivo del emprendedor en tres momentos, que se presenta a continuación en la Figura 1.

Figura 1. Proceso evolutivo emprendedor



Nota: adaptado a partir de Ávila (2021).

Enfoques y teorías sobre el emprendimiento

Existen diversos enfoques y teorías que han sido objeto de investigación, su concepto abarca diversos aspectos desde un campo dinámico y multidisciplinario de procesos tales como: identificación, planificación, validación de prototipos o mínimos viables en el mercado, financiación y gestión empresarial. A lo largo de los años, se han desarrollado diversos enfoques y teorías que buscan comprender y explicar este fenómeno. Como veremos a continuación, el emprendimiento es un tema que ha captado la atención de académicos, investigadores, empresarios, gobiernos y personas de todo el mundo. Es importante tener en cuenta que el campo del emprendimiento continúa evolucionando y surgen nuevas perspectivas y enfoques a medida que se profundiza en la investigación y la práctica en este ámbito. A continuación, se presentan algunas teorías y enfoques del comportamiento emprendedor:

Teoría del comportamiento del emprendedor: se centra en los rasgos y características individuales de los emprendedores que influyen en la decisión de una persona de convertirse en emprendedor, su capacidad de creación y desarrollo de ideas exitosas, como parte de un proceso de formación (Pulgarín y Cardona, 2012). Asimismo, el espíritu empresarial es multifacético y existe un reconocimiento considerable de la relevancia de la agencia humana y el comportamiento individual de los actores que intervienen en un contexto para crear valor económico (Glavas et al., 2023). Algunos de los rasgos y características individuales que pueden variar de una persona a otra e influir en su capacidad para emprender y tener éxito en el mundo empresarial son:

Figura 2. Rasgos y características individuales de la capacidad emprendedora

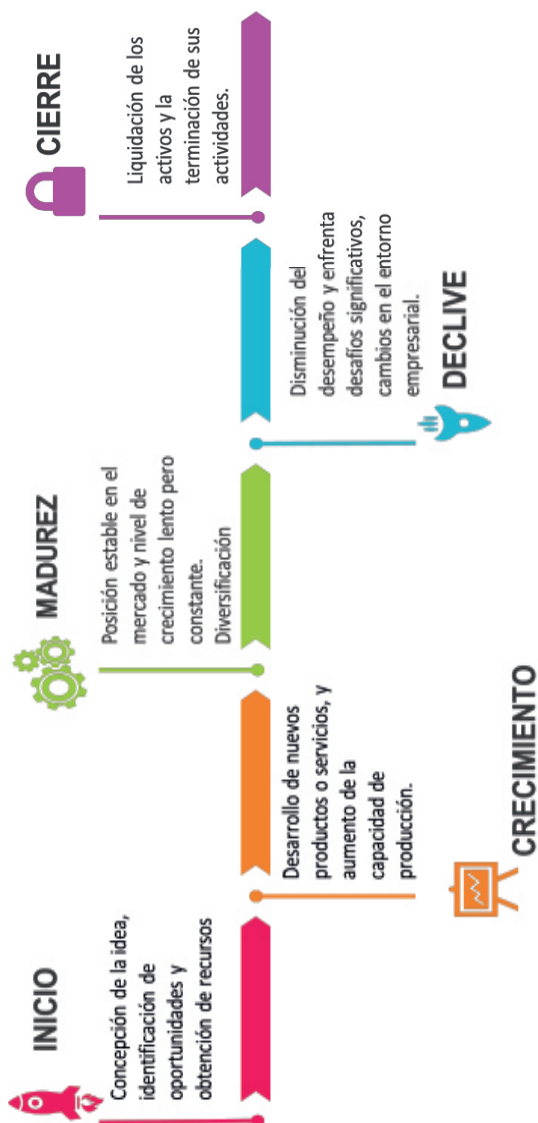


Nota: adaptado a partir de Pulgarín y Cardona (2012) y Glavas et al. (2023).

Teoría de la oportunidad: se basa en la idea de que el emprendimiento surge de la identificación y explotación de oportunidades. Se enfoca en cómo los emprendedores descubren oportunidades en su entorno, evalúan su viabilidad y toman acciones para aprovecharlas. Asimismo, destaca la importancia del conocimiento, la experiencia y la capacidad de reconocer patrones y tendencias. Es así como el reconocimiento de oportunidades media la influencia positiva de los factores de atracción, a su vez, fomenta la intención emprendedora (Krueger, 1993; Martínez et al., 2023). Igualmente, el desarrollo de oportunidades implica el trabajo creativo de los emprendedores. Por lo tanto, el enfoque debe ser el “desarrollo de oportunidades” en lugar del “reconocimiento de oportunidades”. La necesidad o recurso “reconocido” o “percibido”, no puede convertirse en un negocio viable sin este “desarrollo” cíclico e iterativo frente a los ajustes a la visión inicial (Ardichvili et al., 2003). En consecuencia, se debe dotar al posible emprendedor de conocimientos, habilidades y confianza en la gestión de un negocio futuro, así como utilizar estas habilidades para establecer o capturar oportunidades de manera proactiva, en lugar de atribuir el funcionamiento del negocio a las ventajas del mercado como tal (Hoang et al., 2022).

Teoría del ciclo de vida emprendimiento: se centra en la evolución de las empresas desde su creación, crecimiento, consolidación y la posible declinación o renovación; y los desafíos que enfrenta en cada una de estas etapas y sus necesidades específicas. Este enfoque proporciona una comprensión de los cambios y retos que enfrentan los emprendedores a medida que su negocio evoluciona. Es así como, el sector de I + D, se considera como un impulsor para superar dichos desafíos que acompañan los emprendimientos y el rol decisivo de las partes interesadas con las estructuras institucionales y la sostenibilidad (Di Vaio et al., 2022; Krueger, 1993; Mousavi et al., 2022).

Figura 3. Ciclo de vida emprendimiento

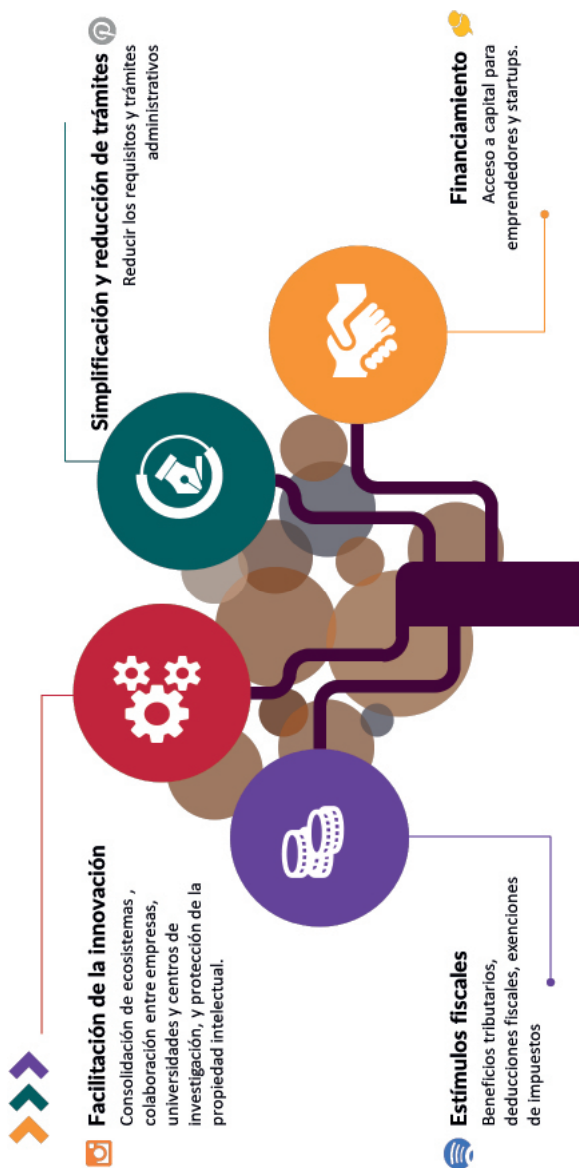


Nota: la figura permite visualizar el ciclo de vida de un proceso emprendedor adaptada a partir de Di Vaio et al. (2022), Krueger (1993) y Mousavi et al. (2022).

Teoría de recursos y capacidades: determina que la empresa cuenta con recursos y capacidades que afectan su desempeño y éxito en el mercado. Adicionalmente, propone que las organizaciones deben adquirir, desarrollar, combinar y utilizar eficientemente recursos y capacidades para obtener una ventaja competitiva, a través de la gestión estratégica como herramienta para el éxito empresarial. Esta tendencia inicia en la década de los años 80 y se explica por diversos factores; la aceptación dentro de la comunidad académica, asociada a la gestión estratégica para explicar el comportamiento y desempeño de la empresa, y en particular, sus mecanismos de construcción y mantenimiento de la ventaja competitiva (Reynoso et al. 2017; Acosta et al., 2018). Las nuevas empresas con recursos limitados deben decidir cómo asignar sus escasos recursos para desarrollar capacidades funcionales internas a fin de sobrevivir y crecer (Priyono & Hidayat, 2022; Symeonidou et al. 2022).

Enfoque institucional: su fundamento es la idea de que las instituciones y las normas culturales influyen en el emprendimiento; propone que los factores institucionales, como regulaciones gubernamentales, normas sociales y redes empresariales, moldean el ecosistema en el que operan los emprendedores. En consecuencia, se destaca la importancia de comprender el contexto institucional y adaptarse a él para tener éxito. Es así como cobra importancia en los países fomentar este tipo de actividad, generando y conservando un entorno institucional transparente y diligente, facilitando a los emprendedores aprovechar las oportunidades de negocio y promover el logro de objetivos comunes e impactos de mayor envergadura. En Colombia, la Ley 2069 de 2020, establece un marco regulatorio, con el fin de aumentar el bienestar social y generar equidad. Dicho marco delinearé un enfoque regionalizado de acuerdo con las realidades socioeconómicas de cada región (Saavedra y Taxis, 2019). Algunos de los aspectos clave de la Ley de emprendimiento e innovación en Colombia son:

Figura 4. Aspectos clave de la Ley de emprendimiento e innovación en Colombia



Nota: adaptado a partir de lo establecido en la Ley 2069 de 2020 de emprendimiento e innovación en Colombia.

La Ley de emprendimiento e innovación en Colombia representa un avance significativo en el apoyo al emprendimiento en el país, brindando incentivos y facilitando el desarrollo de nuevas empresas y proyectos emprendedores.

Enfoque individual: se centra en el individuo emprendedor, sus características personales y rasgos del emprendedor como la motivación, la autoconfianza y la propensión al riesgo, los cuales, son inherentes a los emprendedores exitosos. Por tanto, la intención emprendedora puede estar relacionada con diversas habilidades y destrezas de los individuos, no solo incluyendo sus rasgos personales, sino también las particularidades que pueden desarrollar (Lozano et al., 2023).

Enfoque psicológico: examina los aspectos psicológicos del emprendimiento, se centra en los procesos cognitivos y motivacionales que llevan a una persona a emprender, quien se considera como el protagonista del proceso complejo con creencias y valores formados desde adentro y desde fuera de su ser. Asimismo, el enfoque explora aspectos como la resiliencia, la creatividad y la toma de decisiones en situaciones de incertidumbre. Por consiguiente, los factores intrínsecos o habilidades blandas se configuran como un objetivo clave para promover el desarrollo y fortalecimiento integral, dando relevancia a los procesos de acompañamiento psicosocial direccionados al fortalecimiento de competencias emprendedoras (Lee et al., 2022).

Enfoque sociológico: analiza el emprendimiento desde una perspectiva social y se centra en las influencias del entorno y las redes sociales. La teoría del capital social, por ejemplo, destaca la importancia de las relaciones y conexiones sociales en el éxito empresarial. De igual manera, el emprendedor es considerado como el resultado de interacciones sociales y de características sociológicas propias como las habilidades empresariales, las cuales pueden ser adquiridas y potenciadas mediante la experiencia y la formación en un contexto dado (Fernández-Jardón et al., 2016; Martínez, 2016).

Enfoque económico: considera el emprendimiento como un motor del crecimiento económico. La teoría del emprendimiento innovador sostiene que los emprendedores son agentes clave en la generación de nuevas ideas, la creación de empleo y la innovación tecnológica. Se examinan aspectos como el acceso al capital, el entorno regulatorio y las políticas gubernamentales que pueden fomentar o dificultar el emprendimiento. En este sentido, Del Aguila Arcentales et al. (2022); afirman que el índice de competitividad influye en el índice de emprendimiento. Por otro lado, que el factor económico está relacionado directamente con los factores sociales, económicos y ambientales. Es así como el espíritu empresarial es impulsado por la oportunidad y puede generar una transformación estructural tanto en los sectores modernos como tradicionales; a través de la innovación y la provisión de insumos y servicios intermedios (lo que permite una mayor especialización en la fabricación), aumento del empleo y la productividad (Gries & Naudé, 2010).

Estos son algunos enfoques y teorías que han surgido del fenómeno dinámico y complejo del emprendimiento. Cada uno ofrece una perspectiva única y contribuye a su comprensión. A medida que avanza la investigación, es probable que surjan nuevas teorías y enfoques, enriqueciendo aún más su conocimiento e impactos en la sociedad.

Figura 5. Enfoques y teorías del emprendimiento



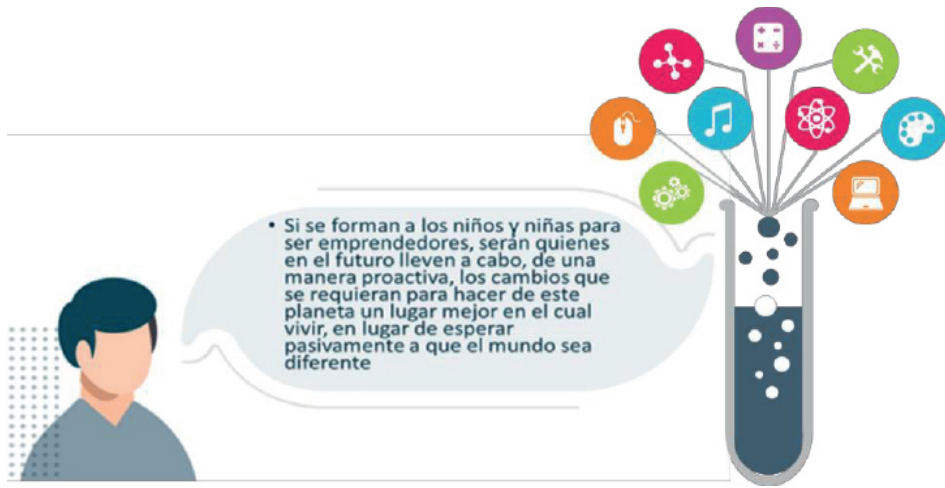
Presented with xmind

Nota: elaborado a partir de Acosta et al. (2018); Ardichvili et al. (2003); Di Vaio et al. (2022); Fernández-Jardón et al. (2016); Glavas et al. (2023); Gries & Naudé (2010); Hoang et al. (2022); Krueger (1993); Lee et al. (2022); Lozano et al. (2023); Del Aguila Arcañales et al. (2022); Priyono (2016); Martínez et al. (2023); Mousavi et al. (2022); Patiño y Rodríguez (2023); Priyono & Hidayat (2022); Pulgarín y Cardona (2012); Reynoso et al. (2017); Saavedra y Taxis (2019); Symeonidou et al. (2022); Dimov (2021); Ley 2069 (2020); Ocampo y López (2020) y Barragán et al. (2022).

En resumen, el emprendimiento es un tema de gran importancia en la economía y la sociedad, ya que representa la creación de valor. Existen diversos enfoques y teorías sobre el emprendimiento, que han sido objeto de investigación en la literatura académica y profesional. La teoría de la alerta temprana, la teoría del ciclo de vida de la empresa y la relación entre el emprendimiento y la innovación, son algunos de los temas más importantes en el estudio del emprendimiento. En la literatura académica sobre el emprendimiento, también se ha investigado la relación entre el emprendimiento y la innovación. Según algunos estudios, el emprendimiento es un motor clave de la innovación en las empresas, ya que los emprendedores están motivados para buscar soluciones creativas y nuevas formas de hacer las cosas. Además, la innovación puede ser un factor clave en el éxito a largo plazo de una empresa, pues le permite mantenerse competitiva en un entorno cambiante.

1.2. Habilidades emprendedoras

Estas habilidades pueden ser definidas como el conjunto de competencias y actitudes de una persona dispuesta a emprender con sus ideas, revolucionando al mundo. Las habilidades emprendedoras desempeñan un papel fundamental en el éxito de cualquier emprendedor. Además, brindan las herramientas necesarias para convertir esas ideas en realidades tangibles a través de la interacción y generación de contactos personales de manera socioproductiva con otros individuos.



- Si se forman a los niños y niñas para ser emprendedores, serán quienes en el futuro lleven a cabo, de una manera proactiva, los cambios que se requieran para hacer de este planeta un lugar mejor en el cual vivir, en lugar de esperar pasivamente a que el mundo sea diferente

Es cierto que el entorno y la cultura desempeñan un papel importante en la formación del espíritu emprendedor de una persona. Desde una edad temprana, los individuos son influenciados por su entorno familiar, educativo y social, lo que puede moldear sus actitudes y creencias hacia el emprendimiento. Por consiguiente, el que emprende, impacta directamente el desarrollo de su realidad; sus valores emprendedores están relacionados con una motivación intrínseca, pero a la vez, atada a la cultura que experimenta, de modo que es capaz de generar un cambio también a nivel extrínseco, de tal forma que se puede considerar que el emprendimiento es un método de acción humana (Barragán et al., 2022; Patiño y Rodríguez, 2023; Ocampo y López, 2020).

A continuación, se relacionan algunas de las habilidades más importantes de un emprendedor:

- **Creatividad e innovación:** los elementos básicos del desarrollo humano les permiten funcionar de manera independiente en un entorno cada vez más cambiante debido a las dinámicas sociales y económicas, generar ideas nuevas y originales y encontrar soluciones innovadoras a los problemas, es muy importante para los emprendedores. La creatividad impulsa la creación

de oportunidades y diferenciación en el mercado, solución de problemas de empleo que enfrentan actualmente muchos países. Además, la creatividad está relacionada con la innovación y las respuestas a los problemas que surgen debido a las nuevas demandas de los consumidores que abandonan sus estudios para ingresar al mundo laboral. La creatividad y el emprendimiento son dos competencias interrelacionadas, ya que el emprendimiento fomenta y produce prácticas creativas. La realización de actividades que involucren problemas del mundo real puede ayudar a los estudiantes a desarrollar estas competencias (Peñaherrera y Cobos, 2012; Weng et al., 2022).

- **Pensamiento estratégico:** se basa en un análisis de procesamiento no lineal de la realidad que busca como resultado la mejor solución posible mediante un todo integrado (Mantulak y Hernández, 2021). Los emprendedores exitosos son capaces de pensar a largo plazo, desarrollar estrategias sólidas, establecen metas claras, identifican los pasos necesarios para alcanzar esas metas y adaptarse a los cambios en el entorno empresarial. Por lo tanto, el pensamiento estratégico requiere creatividad, así como previsión (antes de que se materialice) y la perspicacia que gira en torno a la inventiva y la proactividad para cambiar el escenario competitivo e inducir nuevas dinámicas (Zahra & Nambisan, 2012).
- **Pensamiento crítico:** los emprendedores necesitan ser capaces de analizar situaciones, evaluar información, identificar patrones y tomar decisiones informadas. El pensamiento crítico les permite evaluar riesgos, desafíos y oportunidades de manera objetiva y fundamentada. En síntesis, el desarrollo de este pensamiento puede convertirse en una estrategia para la emancipación individual y colectiva, en la que son imprescindibles los procesos educativos y la producción de información y conocimiento (Vélez, 2013; Moreno & Velázquez, 2017). A continuación, en la Figura 6, se visualizan los aspectos clave del pensamiento crítico.

Figura 6. Aspectos clave del pensamiento crítico

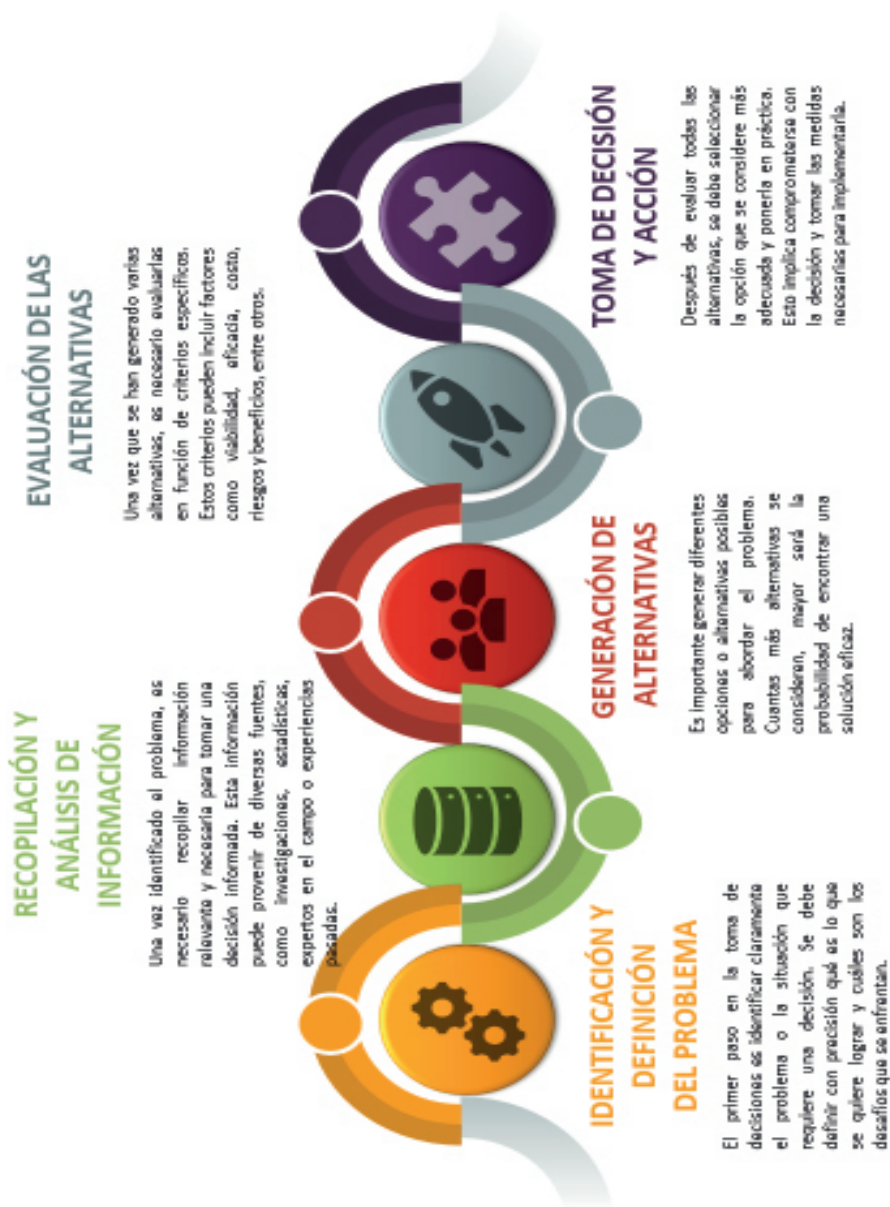


Nota: adaptado a partir de elementos conceptuales presentados por Vélez (2013) y Moreno y Velázquez (2017).

- **Toma de decisiones:** es un proceso sistemático de elección entre un conjunto de opciones con base en criterios específicos e información disponible en el entorno. Es decir, que el emprendedor debe tomar decisiones constantemente, las cuales, conllevan ciertos riesgos. Esta habilidad evalúa las alternativas considerando riesgos y beneficios. Por tanto, la toma de decisiones está estrechamente relacionada con otras habilidades, tales como el pensamiento crítico, la cooperación y la negociación. En consecuencia, el proceso de toma de decisiones está determinado por diversos factores: económicos, sociales, organizacionales, ambientales, institucionales, personales y psicológicos como el estilo de liderazgo el cual tiene mayor influencia sobre la eficiencia en este proceso (Kozioł-Nadolna & Beyer, 2021; UNICEF, 2020).

A continuación, se presentan los elementos clave en la toma de decisiones:

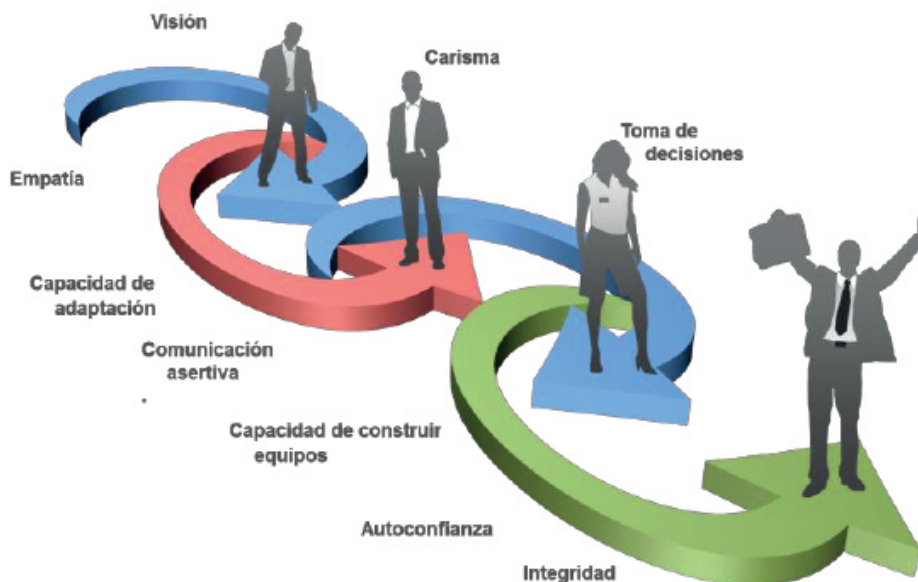
Figura 7. Elementos clave en la toma de decisiones



A partir de Simon (1977); Kahneman & Tversky (1979); De Bono (2008); Janis & Mann (1977).

- **Resiliencia:** proceso de adaptación frente a la adversidad. Esta implica aprender de los fracasos, continuar con determinación y perseverancia. Es así como el camino del emprendimiento está lleno de desafíos y obstáculos, en donde la resiliencia es producto de conductas y maneras de pensar que le dan la oportunidad de progresar y desenvolverse en todas las áreas de la vida, lo familiar, personal y lo organizacional y con ello al emprendimiento (Lechuga, 2021).
- **Habilidades de comunicación:** conjunto de procesos lingüísticos que desarrolla un individuo y que lo hace capaz de recibir, elaborar y transmitir información a través del desarrollo de hablar, escuchar, leer y escribir. Esta capacidad de expresarse de manera clara y persuasiva es esencial para establecer relaciones sólidas, redes de comunicación y construir un equipo creativo e ingenioso, activo y generador de valor agregado, utilizando recursos limitados, satisfaciendo las necesidades del cliente y propiciando el establecimiento, supervivencia y crecimiento organizacional y personal (Abaci, 2022).
- **Habilidades de liderazgo:** el liderazgo es la capacidad de inspirar, motivar y guiar a otros hacia el logro de objetivos comunes. Es una habilidad fundamental para el éxito de los emprendedores y el desarrollo de las personas, las sociedades y las organizaciones en general. Un líder efectivo posee diversas características que le permiten influir positivamente en los demás (Leal et al., 2021). Algunas de las características fundamentales del liderazgo son:

Figura 8. Características clave del liderazgo



Nota: adaptado a partir de elementos conceptuales de Leal et al. (2021).

Estas son solo algunas de las características clave del liderazgo, y es importante tener en cuenta que los líderes exitosos pueden presentar diversas combinaciones de estas características. Además, el liderazgo puede ser desarrollado y mejorado a través de la práctica, la educación y la retroalimentación.

Tabla 1. Características de un líder

Característica	Concepto
Visión	Los líderes tienen una visión clara y compartida del futuro y son capaces de articularla de manera convincente; proporcionan un propósito y dirección, y guían a los seguidores hacia metas y objetivos específicos.

Característica	Concepto
Carisma	Presencia magnética y atractiva que inspira a los demás; capaces de generar entusiasmo, motivación y compromiso en su equipo, y pueden influir positivamente en las emociones y actitudes de los demás.
Comunicación efectiva	Transmiten ideas y mensajes de manera clara, persuasiva y relevante. También son buenos oyentes y valoran la retroalimentación de los demás.
Integridad	Actúan de acuerdo con principios y valores sólidos. Son honestos, confiables y coherentes en sus acciones y decisiones. La integridad es fundamental para ganar la confianza y el respeto de los seguidores.
Capacidad de toma de decisiones	Capacidad de tomar decisiones informadas y efectivas en situaciones complejas y ambiguas. Evalúan cuidadosamente las opciones, consideran los diferentes puntos de vista y asumen la responsabilidad de sus decisiones.
Habilidades de motivación	Capacidad de inspirar y motivar a su equipo. Utilizan diferentes enfoques para satisfacer las necesidades y expectativas de los seguidores, fomentando la autodeterminación, el reconocimiento y el crecimiento personal.
Capacidad de adaptación	Los líderes son flexibles y se adaptan a los cambios y desafíos del entorno. Son capaces de manejar la incertidumbre y la ambigüedad, y liderar a otros en momentos de cambio y transformación.
Empatía	Los líderes muestran empatía hacia los demás, comprenden sus necesidades, preocupaciones y perspectivas. Son capaces de establecer conexiones emocionales y crear un ambiente de trabajo inclusivo y colaborativo.
Capacidad de construir equipos	Los líderes son capaces de reclutar, desarrollar y guiar a un equipo de personas talentosas. Fomentan la colaboración, el trabajo en equipo y el empoderamiento, y reconocen y aprovechan las fortalezas individuales para alcanzar metas colectivas.

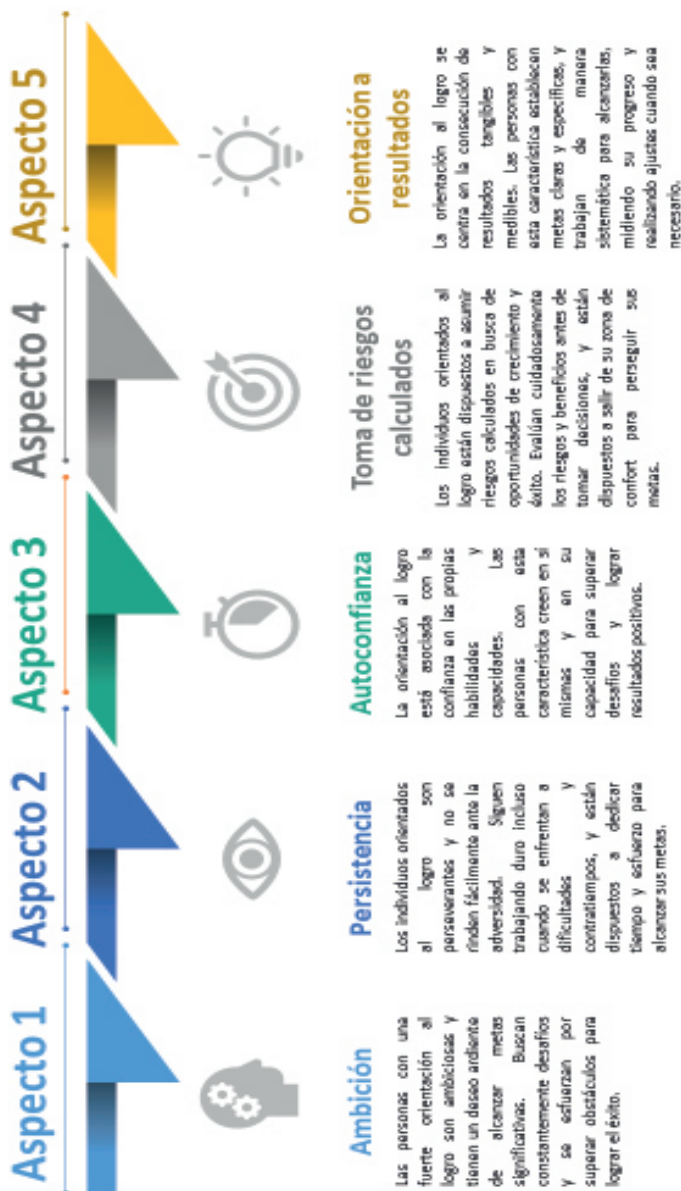
Característica	Concepto
Autoconfianza	Los líderes tienen confianza en sí mismos y en sus habilidades. Se muestran seguros en su capacidad para tomar decisiones y liderar a otros. La autoconfianza también inspira confianza en los seguidores y promueve un ambiente de trabajo positivo.

Nota: adaptado de Northouse (2018); Avolio & Yammarino (2013) y Bass & Riggio (2006).

Gestión del tiempo y organización: capacidad relacionada con aspectos centrales de la autorregulación, procrastinación, autoeficacia y las estrategias metacognitivas para dar cumplimiento a múltiples responsabilidades y tareas que realizar. La habilidad para gestionar eficazmente el tiempo, establecer prioridades y mantenerse organizado es fundamental para maximizar la productividad y lograr los objetivos establecidos. Del mismo modo, la gestión del tiempo desde la perspectiva de las habilidades directivas reconoce la necesidad de fijar objetivos y trabajar proactivamente para su consecución; identificando prioridades y reduciendo efectos negativos de las causas de pérdida de tiempo (Mengual et al., 2012; Xu, 2022).

Orientación al logro: implica coordinar los diferentes recursos humanos, materiales, tecnológicos y económicos y orientarlos para alcanzar resultados previamente establecidos a nivel individual y colectivo; superando obstáculos y persistir en la consecución de metas. De igual manera, la orientación al logro de los empleados en el contexto laboral está directamente relacionada con las características diferenciales tales como habilidades, aptitudes, actitudes, personalidad, creencias, entre otras, que influyen en la productividad (Villada y Arias, 2019). A continuación, se presentan algunos aspectos clave de la orientación al logro:

Figura 9. Aspectos clave orientación al logro



Nota: adaptado a partir de los elementos conceptuales de Viveros et al. (2022); Villada y Arias (2019) y Gorostiaga et al. (2023).

Habilidades de *networking*: la capacidad de establecer y mantener relaciones sólidas con personas claves en el entorno empresarial es fundamental. Por lo tanto, la comunicación estratégica y relaciones públicas debe considerar aspectos como la ubicación geográfica, la evolución de nuevas tecnologías, su acceso y popularización, para el diseño de estrategias con sus *stakeholders* y construcción de redes, que permitan mejorar el trabajo colaborativo e interactivo. En definitiva, el *networking* efectivo puede abrir puertas, generar oportunidades de colaboración y proporcionar acceso a recursos y conocimientos valiosos (Suárez, 2016). A continuación, se presentan algunas características clave de las habilidades de *networking*:

Tabla 2. Características de *networking*

Característica	Descripción
Empatía	La empatía es fundamental en el <i>networking</i> , ya que implica la capacidad de comprender y ponerse en el lugar de los demás. Ser capaz de escuchar activamente, mostrar interés genuino en las necesidades y preocupaciones de los demás, y demostrar empatía hacia sus perspectivas y experiencias, es esencial para construir relaciones sólidas.
Habilidades de comunicación	Las habilidades de comunicación efectiva son fundamentales para establecer y mantener conexiones en el <i>networking</i> . Esto implica ser capaz de expresarse de manera clara y concisa, escuchar atentamente, hacer preguntas pertinentes y demostrar habilidades de conversación que fomenten la conexión y la comprensión mutua.
Autenticidad	Ser auténtico y genuino es una característica importante en el <i>networking</i> . Las personas valoran la autenticidad y tienden a conectarse más fácilmente con aquellos que se muestran tal como son. Ser honesto, transparente y coherente en las interacciones ayuda a construir confianza y fortalecer las relaciones.

Característica	Descripción
Proactividad	Las habilidades de networking requieren una actitud proactiva y la iniciativa de establecer contactos y participar en actividades de networking. Esto implica buscar oportunidades para conocer gente nueva, participar en eventos relevantes, seguir contactos y mantenerse actualizado con las tendencias y acontecimientos relevantes en el campo de interés.
Habilidades de seguimiento	El seguimiento adecuado es crucial para el éxito del networking. Esto implica ser capaz de mantener y cultivar las relaciones establecidas a través de un seguimiento regular, responder a mensajes y solicitudes de manera oportuna, y recordar detalles importantes sobre las personas con las que se ha conectado.

Nota: adaptado de Latham & Braun (2009) y Swan et al. (1999).

Estas habilidades emprendedoras tienen como objetivo fortalecer y consolidar la cultura emprendedora. No obstante, es crucial tener presente que adquirir estas habilidades requiere tiempo y práctica. Los emprendedores pueden cultivar estas a través de la educación, el aprendizaje continuo y la experiencia en el ámbito empresarial. A partir de esto, aumenta sus posibilidades de éxito y les permite adaptarse de manera oportuna a los desafíos de un mundo en constante cambio. En última instancia, emprender implica demostrar madurez, responsabilidad y autodisciplina, tanto en el ámbito personal como en el profesional.

