

Modelo de las características psicológicas del emprendedor: Una aplicación de la técnica de mínimos cuadrados PLS-SEM

Model of the psychological characteristics of the entrepreneur: An application of the least squares technique PLS-SEM

Recibido: 26 de agosto de 2023

Aprobado: 4 de diciembre de 2023

Forma de citar: M.L. Ordoñez Santos, L.M. Herrera, N.A. Zambrano Medina and A. Llanos-Redondo "Modelo de las características psicológicas del emprendedor: Una aplicación de la técnica de mínimos cuadrados PLS-SEM", Mundo Fesc, vol 13, no. 26, pp. 169-183 de 2023. <https://doi.org/10.61799/2216-0388.1418>

María Luz Ordoñez Santos* 

Doctora en Administración
maryluz@unipamplona.edu.co
Universidad de Pamplona
Cúcuta, Colombia.

Andrés Llanos-Redondo 

andres.llanos@unipamplona.edu.co
Universidad de Pamplona
Pamplona, Colombia.

Luz Marina Herrera 

Doctor en Educación con énfasis en Estadística
lmherrera@unipamplona.edu.co
Universidad de Pamplona
Cúcuta, Colombia.

Nixon Albeiro Zambrano Medina 

Doctor en Educación
nixon.zambrano@unipamplona.edu.co
Universidad de Pamplona
Cúcuta, Colombia.

Juan Pablo Salazar Torres 

Doctor en Ciencias Sociales y de la Educación
juanp.salazar@unisimon.edu.co
Universidad Simón Bolívar
Cúcuta, Colombia.

***Autor para correspondencia:**
maryluz@unipamplona.edu.co



Modelo de las características psicológicas del emprendedor: Una aplicación de la técnica de mínimos cuadrados PLS-SEM

Resumen

En la frontera de Colombia y Venezuela, la cual ha sido impactada por dos hechos sociales, como son el cierre binacional de la frontera por conflicto político y luego por la pandemia covid-19, en donde el emprendimiento se presentó como una oportunidad de trabajo estable, adicionando el entorno y sabiendo que Cúcuta es la ciudad con el más alto índice de desempleo en Colombia, para sobreponerse a estos hechos se requiere una fortaleza en los empresarios. Aunque para identificar un emprendedor existen diferentes enfoques como el económico, psicológico, sociocultural y el gerencial, en esta investigación se propone un modelo con un enfoque Psicológico para identificar las características psicológicas necesarias para el emprendimiento, describiendo sus influencias e interrelaciones, en el sector comercialización al por mayor y por menor de esta región. Se aplicó una encuesta vía correo electrónico a una muestra de 511 empresarios, sus respuestas se analizaron en el software especializado SmartPLS 4.0, obteniéndose un modelo que establece las relaciones de dependencia entre las variables. El modelo reflectivo obtenido mostró tener consistencia interna, la validez convergente y validez discriminante. Se encontró en el modelo que la característica más influyente del emprendedor es la capacidad de asumir riesgos, y esta a su vez tiene una gran influencia en las otras características.

Palabras clave: Emprendimiento, modelo características psicologías del emprendedor, Ecuaciones Estructurales, frontera Colombia y Venezuela.

Model of the psychological characteristics of the entrepreneur: An application of the least squares technique PLS- SEM

Abstract

On the border of Colombia and Venezuela, which has been impacted by two social events, such as the binational closure of the border due to political conflict and then the covid-19 pandemic, where entrepreneurship was presented as a stable job opportunity. , adding the environment and knowing that Cúcuta is the city with the highest unemployment rate in Colombia, to overcome these facts requires strength in businessmen. Although to identify an entrepreneur there are different approaches such as economic, psychological, sociocultural and managerial, in this research a model with a psychological approach is proposed to identify the psychological characteristics necessary for entrepreneurship, describing their influences and interrelationships, in the communication. wholesale and retail in this region. A survey was applied via email to a sample of 511 businessmen, their responses were analyzed in the specialized software SmartPLS 4.0, obtaining a model that establishes the dependency relationships between the variables. The reflective model obtained showed to have internal consistency, convergent validity and discriminant validity. It was found in the model that the most influential characteristic of the entrepreneur is the ability to take risks, and this in turn has a great influence on the other characteristics.

Keywords: Entrepreneurship, psychological characteristics model of the entrepreneur, Structural Equations, Colombia and Venezuela border.

Introducción

Los emprendedores a nivel mundial, en la actualidad, tienen una alta presencia en las micro y pequeñas empresas, ocupando el 95% de los negocios que funcionan en el mundo, y los analistas económicos opinan que tienen innumerables ventajas ante las grandes empresas, pues conocen mejor sus necesidades y como satisfacerlas, pues tienen mayor acercamiento a los clientes. Generalmente, en los estudios realizados en Colombia, las variables que influyen dentro de los determinantes de la intención emprendedora se encuentran el entorno familiar, la fuerza de la intención emprendedora, el entorno universitario, el entorno social y cultural siendo el entorno familiar el mayor determinante [1].

En Colombia los estudiantes y egresados de las universidades de las áreas de ciencias administrativas y el área de ingeniería y ciencias exactas son complementadas con actividades de emprendimiento que se enfocan en la preincubación de ideas de negocios, desarrollando prototipos, productos y servicios por lo que en estas áreas se encuentra la mayoría de emprendedores nacientes. [2]. Colombia, muestra que la tasa de emprendimiento es la más alta en todo el mundo y es principalmente en el sector de las industrias comerciales y las TIC, aunque se necesita mejorar la efectividad en la educación de emprendimiento con proyectos que muestren impactos sociales y económicos. [2].

Existen algunos prejuicios, como explica [3], al expresar el perfil de los emprendedores como personas jóvenes, energéticas y creativas, sin embargo, sus investigaciones muestran que cuanto mayor es el emprendedor a la hora de establecer un negocio, mayores son sus posibilidades de éxito. Otro prejuicio, que [4] probó, fue identificar los perfiles motivacionales de los emprendedores donde se encontró que ganar dinero o ser su propio jefe, no parecen ser razones suficientes para crear una nueva empresa. Sin embargo, como cita [5], existe información limitada en términos de evidencia. Además, hay preguntas relacionadas con el fracaso, ante las cuales, [6] estudia el perfil de los llamados reemprendedores, mostrando que quienes fracasaron en negocios anteriores, presentan características únicas, que a veces, se comportan como inversionistas ángeles, con mayor habilidad comercial, más experiencia en un nuevo negocio. Una forma interesante de orientación, presenta [7] que ofrece un sitio web como medio para que los empresarios realicen autoevaluaciones y puedan ver su perfil como empresario. [8] explica que las mujeres emprendedoras superan los desafíos para acceder a los recursos empresariales y financieros, para obtener información y conexiones comerciales efectivas.

Para entender qué es un perfil empresarial exitoso, [9] analiza variables de los campos relacionados con los negocios y la neuropsicología, por lo que en este estudio se enfocó en las características neuropsicología del emprendedor. En la búsqueda de los referentes teóricos, como afirma [9] que se puede apreciar múltiples enfoques sobre las teorías relacionadas con el emprendedor mostrando 4 enfoques teóricos: *el económico, psicológico, sociocultural y el gerencial*. Las características más relevantes en las que se basa el estudio de un enfoque psicológico y se fundamentan en atributos de diferentes

autores que se muestran en la tabla I.

Tabla I. Principales atributos del emprendedor

Autor	Atributo
Stuart Mill (1848)	Tolerancia al riesgo.
Weber (1917) y Hartman (1959)	Fuente de autoridad formal, Autoridad formal
Schumpeter (1934)	Iniciativa e innovación
McClelland (1961)	Tolerancia al riesgo y necesidad de logro
Davids (1963)	Autoconfianza, Ambición, independencia, responsabilidad.
Palmers (1971)	Asunción y control de riesgo
Winter (1973)	Afán de poder
Liles (1074)	Afán de logro
Timons (1978)	Autoconfianza, orientado a la innovación
Sexton (1980)	Capacidad de enfrentarse a los problemas, Energía
Welsh y White (1981)	Necesidad de logro, asunción de riesgo, responsabilidad y compromiso

Fuente: [10]

Los atributos utilizados en la investigación que ayudaron a la construcción del modelo sobre las características del emprendedor son: capacidad de asumir riesgos, capacidad de toma de decisiones, capacidad de priorizar tareas, afán de logro, confianza en sí mismo, visión de empresa y ser proactivo, se propuso utilizar las ecuaciones estructurales que abordan las limitaciones, [11] y proponen un algoritmo, que permite una mejor combinación de predictores. En este sentido, se buscó establecer cuáles eran las características más relevantes desde un enfoque psicológico que influyen en los emprendedores del sector comercial al por mayor y al por menor, que describió como estas características se correlación para influenciar en el perfil emprendedor.

Materiales y Métodos

El tipo de estudio tiene un enfoque cuantitativo, exploratorio con diseño transversal. Si bien existen diversos enfoques en las teorías relacionadas con el tema de emprendimiento, la presente publicación se direcciona principalmente al enfoque psicológico. [12] presenta en su estudio los atributos con un enfoque psicológico que debe poseer un emprendedor exitoso y son claves para que un negocio triunfe o fracase, esto permitió la selección de las variables latentes del modelo perfil emprendedor. Los atributos en los que se indaga en el instrumento son: *la capacidad de aprendizaje, capacidad de asumir riesgos, capacidad de toma de decisiones, capacidad de priorizar tareas, afán de logro, confianza en sí mismo, visión de empresa y ser proactivo*. Se aplicó la encuesta en las empresas del Sector Económico del comercio al por mayor y al por menor, de un listado de 1200 registros de empresas proporcionado por la Cámara de Comercio de Cúcuta - Colombia, y por muestreo aleatorio simple se seleccionó una muestra de 510 empresarios seleccionados al azar, su tamaño fue representativo y suficiente para reducir el sesgo [12]. En el cuestionario se presentaron afirmaciones [13] para que los empresarios acordados a su experiencia diesen respuesta sobre las afirmaciones. En las variables observables se utilizó la escala: 1- Casi

relevante, 2- Sin importancia, 3-Importancia media, 4- Muy importante y 5-Importancia crucial. Se aplicó el instrumento con 40 ítems, en una muestra piloto de 20 empresas donde se determinó haciendo un análisis factorial con SPSS, que solo 27, permitían encontrar un modelo correlacional con un alfa de Cronbach de 0,89 y mostrando así la validez y confiabilidad del instrumento a utilizar. La información se recolectó por correo electrónico, los datos se tabularon en Excel, luego se llamaron en SPSS y por último se llevaron los datos al software especializado SmartPLS 4.0, que permitió aplicar la técnica PLS-SEM, que es una técnica exploratoria predictiva de segunda generación que surgió después del análisis de conglomerados, análisis factorial exploratoria y el escalamiento multidimensional [14].

Se propuso un modelo estructural basado en las características de estudio, se consideraron pruebas estadísticas de los modelos estructurales en la metodología PLS [15] encontrando las relaciones causales del modelo estructural que se muestra en la figura 1, allí se identifica la influencia directa de los constructos (características del emprendedor) y en base a esto se formulan las siguientes hipótesis:

H1: *la habilidad de tomar riesgo influye es el elemento más influyente en el perfil emprendedor.*

H2: *la habilidad de tomar riesgo influye de igual forma sobre la capacidad de toma de decisiones, habilidad de priorizar y ser proactivo.*

H3: *la capacidad de aprendizaje y la autoconfianza influyen sobre la habilidad del tomar riesgos*

H4: *La habilidad de priorizar influye sobre la toma de decisiones y visión de empresa.*

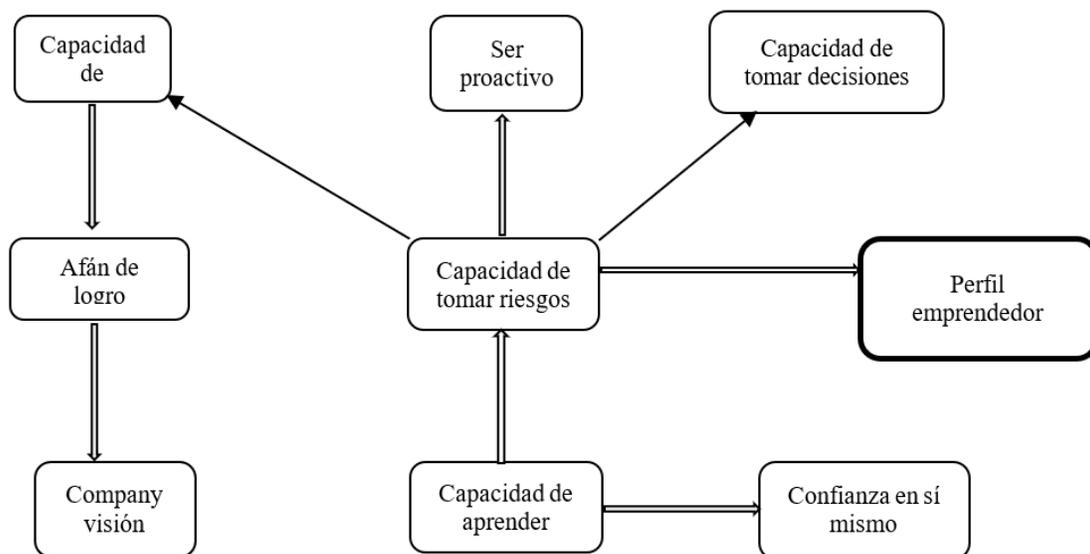


Figura 1. Modelo teórico de las características de emprendimiento

Resultados y discusión

Los investigadores de las distintas áreas del conocimiento y especialmente las

ciencias del comportamiento y ciencias sociales suelen utilizar modelos de ecuaciones estructurales para probar teóricamente modelos causales [16]. El modelo de ecuaciones estructurales PLS-SEM, son modelos multivariantes de segunda generación, que utilizan técnicas estadísticas que permiten contrastar hipótesis estableciendo relaciones entre las variables observables y latentes estimando así las relaciones causales [17]. En la evaluación sistemática se utilizó técnica del análisis de Mínimo Cuadrado Parcial (PLS) con el uso del software SmartPLS 4.0 [18]. las pruebas estadísticas que se utilizan en la evaluación de los modelos de medidas reflectivas y la evaluación del modelo estructural son la consistencia interna (alfa de Cronbach y confiabilidad compuesta Rh_a), la validez convergente (fiabilidad del indicador Rh_c y la varianza media extraída) y la validez discriminante (criterio de Fornell-Larcker) y las cargas factoriales cruzadas o correlaciones entre otros [14].

Se inició graficando el modelo propuesto en la figura 1, utilizando las variables observables seleccionadas y las variables latentes con el fin de valorar su significancia, se ejecutó el proceso con 5000 muestras de remuestreo o bootstrapping, donde los indicadores o variables observables del modelo con una significancia mayor a 0.05 se eliminaron. No obstante, al eliminar un indicador, fue necesario verificar que no se pierda el significado del constructo. Como se observa en la figura 2, los resultados de todos p-valores entre las variables observables y variables latentes, son inferiores a 0,05 por lo que se dicen que son buenas predictoras de las variables latentes y también se puede observar que todos p-valores entre variables latentes (constructos), son igualmente menores de 0,05 los path son superiores a 0,7. Por lo que se evidencia buena predicción entre ellas mostrando un excelente modelo de predicción para las características psicológicas del perfil emprendedor.

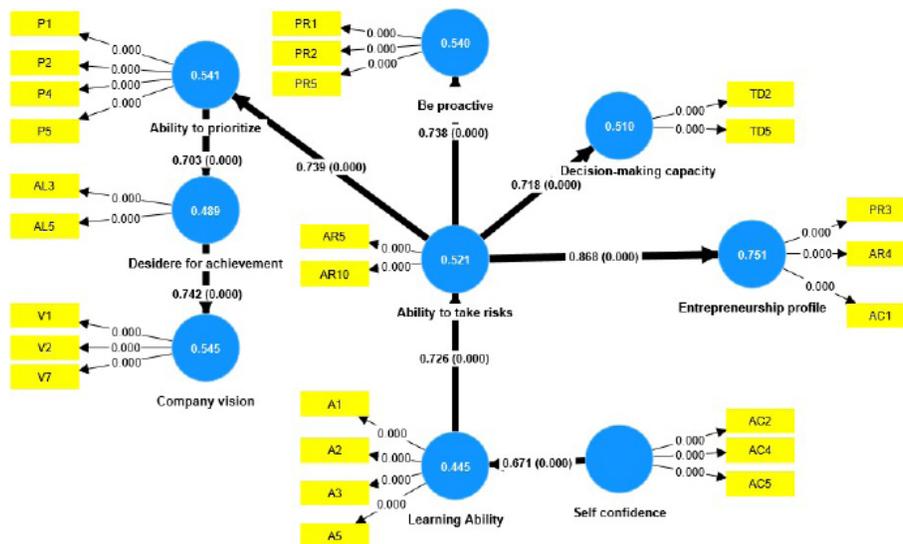


Figura 2. Resultados del Bootstrapping en SmartPLS 4.0

Por lo anteriormente expuesto se puede decir que las relaciones propuestas (hipótesis) entre constructos del modelo y entre variables observables son significativas. Al modelo reflectivo obtenido se evaluó a través de la consistencia interna, la validez convergente y

validez discriminante. En análisis de consistencia interna se determinó el alfa de Cronbach y la confiabilidad compuesta obteniéndose respectivamente para cada constructo, Capacidad de priorizar tareas (0.877; 0.917), Capacidad de asumir riesgos (0.714;0.873), Ser proactivo (0.751;0.853), Visión empresa (0.815;0.892), Capacidad de tomar decisiones (0.735;0.882), Afán de logro (0.872;0.940) Perfil emprendedor (0.751;0.858), Capacidad de aprender (0.863;0.907), y Confianza en sí mismo (0.757;0.862). Como se puede observar todos los valores son superiores a 0,7 por lo que se puede decir que el modelo reflectivo propuesto para analizar las influencias de las características del perfil emprendimiento tiene una *alta consistencia interna*. Del mismo modo, en las medidas la validez convergente del modelo reflectivo revisa el *índice Rho_A*, y la *varianza extraída AVE*, obteniéndose en la Capacidad de priorizar tareas (0.899; 0.736), Capacidad de asumir riesgos (0.736;0.776), Ser proactivo (0.787;0.659), Visión empresa (0.826;0.735), Capacidad de tomar decisiones (0.735;0.789), Afán de logro (0.872;0.887) Perfil emprendedor (0.751;0.669), Capacidad de aprender (0.865;0.710), y Confianza en sí mismo (0.760;0.676), cuyos valores como se los *índice Rho_A*, son superiores a 0,7 y los valores de la *varianza extraída AVE* son superiores a 0,5 por lo que se puede decir que el modelo de perfil emprendimiento es *convergente*.

Finalmente, en la tabla II se presenta la validez discriminante, esta medida muestra el grado en que los elementos difieren entre constructos; en otras palabras, indica en qué medida un constructo dado es diferente de otros constructos [18]. El criterio de Fornell-Larcker dice que existe validez discriminante, [19] cuando el ave de cada variable en la diagonal sea mayor la varianza de cada indicador en la diagonal, como se puede observar para cada constructo que es mayor a la varianza del resto de indicadores, lo que demuestra una alta validez discriminante para el modelo de las característica del perfil emprendimiento.

Tabla II. Validez discriminante del modelo (criterio de Fornell-Larcker): Salida del SmartPLS 4.0

	Ability to prioritize	Ability to take risks	Be proactive	Company vision	Decision-making capacity	Desire for achievement	Entrepreneurship profile	Learning Ability	Self confidence
Ability to prioritize	0.858								
Ability to take risks	0.739	0.881							
Be proactive	0.622	0.738	0.812						
Company vision	0.571	0.598	0.481	0.858					
Decision-making capacity	0.568	0.718	0.546	0.402	0.888				

Desidere for achievement	0.703	0.650	0.518	0.742	0.499	0.942			
Entrepreneurship profile	0.709	0.868	0.738	0.667	0.635	0.617	0.818		
Learning Ability	0.649	0.726	0.685	0.607	0.583	0.621	0.726	0.843	
Self confidence	0.670	0.751	0.585	0.634	0.545	0.637	0.840	0.671	0.822

Por otro lado, se analizaron las cargas factoriales cruzadas de los indicadores de cada constructo, cuyo resultado fue A1 (0.867, A2 (0.894, A3 (0.838, A5(0.767, AC2(0.840, AC4 (0.750, AC5(0.872, AL3(0.942, AL5(0.941, AR1(0.853, AR5(0.907, P1(0.932, P2(0.922, P4(0.856, P5(0.703, PR1(0.812, PR2(0.785, PR5(0.837, TD2(0.910, TD5(0.866, V1(0.897, V2(0.926, V7(0.738, AC1(0.842, AR4(0.766, y PR3(0.842 se encontró que los coeficientes de correlación eran superiores a 0,7 lo que indico que las variables observables si son suficientemente válidas para definir el constructo. Las cargas factoriales deben ser de mayor valor con las variables de su constructo comparada con las variables de los demás en el modelo [20].

Para analizar las relaciones hipotecas del estudio se analizan los coeficientes Path (camino) que se mostraron en la figura 2, se ve que entre la capacidad de priorizar y alfan de logro es 0.703, entre capacidad de tomar riesgo y capacidad de priorizar tareas es 0.739, entre la capacidad de tomar riesgo y ser proactivos es 0.738, entre habilidad de tomar riesgos y capacidad de toma de decisiones es 0.718, entre habilidad de tomar riesgo y el perfil emprendimiento es 0.868, entre el afán de logro y visión de empresa es 0.742, entre capacidad de aprender y capacidad de tomar riesgo es 0,726 y entre confianza en sí mismo y habilidad de aprender 0.671. Los coeficientes Path son fuertes y se encuentran en un rango de 0,67 a 0,867, por lo que se estable que la relación entre los constructos del modelo es significativa.

Conclusiones

Históricamente antes de 2015, una de las fronteras más dinámicas en el entorno económico, social y cultural de América Latina se concentraba entre la ciudad de Cúcuta, departamento de Norte de Santander, Colombia, limítrofe con la ciudad de San Antonio, Ureña y San Cristóbal en el Estado Táchira por parte de Venezuela, pero a partir de este año se generó un cierre binacional de fronteras por conflicto político, y sumando la pandemia covid 19 la actividad económica de Cúcuta ha sido impactada, por lo que algunas empresas cerraron, otras permanecieron y otras Mipymes nacieron. Se podría afirmar que estos nuevos gerentes pueden ser catalogados como un "hombre multiplicado", que actúa en la encrucijada de dos mundos: la certeza y la incertidumbre [21]. El modelo obtenido de las características psicológicas del emprendedor en

MIPYMES, permite al lector encontrar un modelo de medición significativo que muestra cómo en crisis, los emprendedores perciben las oportunidades de negocio, y confían en su visión de negocio; Los hallazgos indican que existe una importante consideración teórica que valida los conceptos, supuestos de linealidad y simetría entre las relaciones de este tipo de conceptos. Se puede decir que el fracaso o cierre de las empresas se asocia al incumplimiento de los objetivos, afectando significativamente la trayectoria de los emprendedores [22], razón por la cual otro se motivaron a buscar beneficio personal al reconocer oportunidades viables y sostenibles en medio de situaciones de crisis que pueden afectar sus resultados [22].

Uno de los atributos analizados fue la visión de la empresa, es un constructo que inspira el pensamiento gerencial desde la teoría de sistemas, al incluir al ser humano más allá de la visión mecanicista y estímulo-respuesta, sino que lo aborda desde el punto de vista ético, que incluye la integración, colaboración y contribución de la empresa en una comunidad de personas [23] ¿Qué distingue a una buena visión? [24] se les pregunta y encuentran como facilitadores de visiones organizacionales: conocimiento sobre identidad organizacional (OI), potencialidad emergente (EP) e incrustación mutua (Yo). En la visión de una empresa cuya misión gira en torno a la vinculación de los empleados, que desempeñan un papel estratégico en el logro de un objetivo común y afectan el rendimiento general y el progreso de la organización [25]. El constructo más influenciador en la visión según el estudio es el afán de logro, pues es claro que la visión conduce al logro de esos objetivos futuros de la empresa, aunque todavía hay empresas que no se centran estratégicamente o en su visión, misión o valores [26].

De igual forma de encontró que el atributo más influyente en la capacidad de asumir riesgo es la capacidad de aprender, pues esto permite que el emprendedor con el conocimiento adquirido dinamice los procesos de producción, la búsqueda de información y el desarrollo de nuevos productos, estimulando la innovación [27]. Por lo tanto, la gestión del talento tiene un efecto significativo en la capacidad de aprendizaje organizacional (OLC), por lo tanto, [28] invitan a las organizaciones a invertir en una gestión efectiva del talento, a través de la cual se puede crear un entorno de aprendizaje ágil. Vale la pena recordar que la cultura de gestión de errores (EMC) ha recibido un interés significativo en la literatura, ya que su gestión puede debilitarse o relacionarse positivamente con la capacidad de aprendizaje [29]. Según varios estudios, asumir riesgos es una característica de la personalidad que afecta positivamente la intención emprendedora, lo que implica tomar decisiones críticas para los proyectos con el fin de mantener la competencia en el mercado [30] Especialmente, en los jóvenes emprendedores existe un efecto positivo de automotivación, apoyo familiar, la influencia de los compañeros y cierto apoyo institucional para su intención emprendedora, sin embargo, en las mujeres, a veces puede convertirse en un factor que no favorece el desarrollo empresarial [31]. La investigación de [32] muestra que, la visión ante las crisis, las organizaciones se centran en evaluar las circunstancias externas y adoptar una serie de medidas inmediatas, centrándose en nuevos mercados. Una crisis es una amenaza relevante para los procesos, está asociada a situaciones de emergencia, que impactan principalmente en la reputación de una organización, [32]. Las crisis contribuyen a promover cambios en las organizaciones y [33]

así mismo, lleva a repensar las formas, porque es a través de la gestión que se requiere visión para mitigar el impacto [34]. Una crisis canaliza la dirección hacia el logro de los objetivos en las actividades personales y profesionales donde la habilidad de priorizar y ser proactivos juegan un papel importante en el perfil emprendedor. El informe Global Entrepreneurship Monitor (GEM) y la investigación sociológica y psicológica estudian la realidad emprendedora en términos de este deseo de logro como una cuestión de actitud. La toma de decisiones es fundamental en el emprendimiento desde la perspectiva de los debates de investigación donde se hace muy necesario tener habilidad para tomar riesgo que sobre el papel de la mujer [35] y la familia [36] en asuntos relacionados con la empresa.

Igualmente, la iniciativa entre los rasgos de personalidad de los emprendedores, una característica relevante de las habilidades blandas es su nivel de iniciativa, que junto con la formación en habilidades duras puede contribuir al éxito en las prácticas empresariales [37]. la confianza en sí mismo afecta a los empresarios en su decisión de iniciar un negocio; sin embargo, a través del prisma de [38] se puede argumentar que el nivel de confianza en sí mismo se basa en el género, la percepción de la capacidad de aprovechar las oportunidades, la percepción de exigir eficiencia y calidad y la percepción de asumir riesgos. Según la literatura, la confianza en sí mismo caracteriza a los emprendedores, pero los estudios de [39] indican que, al desarrollar acciones comerciales, se basan en las habilidades de aprendizajes de los empleados contratados para desarrollar un negocio.

En resumen, de acuerdo con los resultados, es claro que el atributo más influyente y significativo en el perfil emprendedor es la habilidad de tomar riesgo, como lo analiza [9], de igual manera la habilidad de tomar riesgo tiene una influencia positiva sobre toma de decisiones, ser proactivo, y habilidad de priorizar tareas otras características importantes en el emprendedor. Se entiende que a medida que avanza el estudio del emprendimiento, se reconoce el papel de la teoría en el desarrollo del campo de estudio con miras a comprender cómo los empresarios se adaptan a la incertidumbre, ya que cada vez más, es necesario capitalizar la singularidad de los fenómenos, contextos y actores involucrados en la creación y evolución de emprendimientos empresariales [40]. En el contexto del cierre de fronteras, el modelo resultante muestra la influencia la habilidad de priorizar tareas influye sobre el afán de logro y esta influye directamente sobre la visión de la empresa.

Recomendaciones

Este modelo, aunque es muy relevante para describir el perfil emprendedor en las MIPYMES, su estudio se limitó a las MIPYMES ubicadas en el sector comercial al por mayor y al por menor la zona fronteriza colombo-venezolana de la ciudad de Cúcuta, Colombia, sin embargo, para proporcionar un perfil empresarial más complejo, que permita un análisis más detallado sería útil ampliar el alcance de la investigación a otros sectores económicos; Además, sería interesante examinar la interacción de las dimensiones estudiadas en otros contextos demográficos.

Con base en los hallazgos, se sugiere que futuras investigaciones examinen el aprendizaje específico requerido por los emprendedores, ya que los resultados muestran la importancia de esto, ya que afecta un papel esencial en el perfil del emprendedor.

Finalmente, este trabajo analizó en condiciones de cierre de fronteras el perfil emprendedor en las MIPYMES, por lo tanto, se recomienda en futuros estudios considerar los resultados de un modelo dentro de un contexto de apertura comercial.

Agradecimientos.

Se agradece a la Cámara de Comercio de Cúcuta por proporcionar la lista de empresas debidamente registradas en su institución, y especialmente a los 510 empresarios participantes por mostrar interés en esta investigación.

Referencias

- [1] Martins et al., “El espíritu emprendedor de los estudiantes en Colombia,” 2021. [Online]. Available: <http://www.eafit.edu.co/>
- [2] D. Beyhan, B. y Findik, “Emprendimiento de estudiantes y graduados: las universidades ambidiestras crean más emprendedores nacies”, Rev. The Journal of Technology Transfer vol. 43, No 5, pp 1346-1374, 2018
- [3] T. Cañón, "Silver entrepreneurship: new days, new ways", Working with Older People, Vol. 12 No. 2, pp. 30-33, 2008, <https://doi.org/10.1108/13663666200800029>
- [4] V. Barba-Sánchez and C. Atienza-Sahuquillo, “Comportamiento emprendedor: Impacto de los factores de motivación en la decisión de crear una nueva empresa”, Eur. Res. Manag. Bus. Econ., vol. 18, no. 2, pp. 132-138, 2012 [https://doi.org/10.1016/S1135-2523\(12\)70003-5](https://doi.org/10.1016/S1135-2523(12)70003-5)
- [5] D. Borozan and S. Pfeifer, “Explorando la motivación de los empresarios: Comparación de Croacia, los países postsocialistas europeos y desarrollados”, J. Entrep., vol. 23, no. 2, pp. 263-287, 2014 <https://doi.org/10.1177/0971355714535305>
- [6] J. Espinoza-Benavides and D. Díaz, “El perfil emprendedor después del fracaso. Revista Internacional de Comportamiento e Investigación Empresarial”, vol 5, no. 1, 2020, doi: 10.20420/eni.2020.327
- [7] Y. Sasmoko, S., Indrianti, F. Purnomo, and M. K. Bin Ramly, “Implementation of agile development method in developing ASEAN entrepreneurship profiling website”, En 6th International ACM In-Cooperation HCI and UX Conference, pp. 51-55, 2020
- [8] S. Handaragama and K. Kusakabe, "Participación de las mujeres en las asociaciones empresariales: un caso de pequeñas empresas turísticas en Sri Lanka", Heliyon, vol 7, no. 11, 2021, DOI:<https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2021.e08303>

- [9] E. R. Brenes, G. Rodríguez, J. Acuña, Y. Villalobos, and C. A. Pichardo, “Perfil neuropsicológico de emprendedores”, *Revista Latinoamericana de Administración*, Vol 34, no 4, pp 530-544, 2021
- [10] M. A. Christensen, “M. A. “The identification of business starters using attitude measurements”, Master's thesis, University of Calgary, Calgary, Canada, 1994. Retrieved from <https://prism.ucalgary.ca>. doi:10.11575/PRISM/13678
- [11] G. Cho, H. Hwang, M. Sarstedt, and C. Ringle, “Un algoritmo de búsqueda de especificaciones orientado a la predicción para el análisis generalizado de componentes estructurados”, *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, Vol 29, no. 4, 2022, pp. 611-619, 2022 <https://doi.org/10.1080/10705511.2022.2057315>
- [12] S. Il Sung Park and S. Duarte Masi, “El perfil del emprendedor y los estudios relacionados a los emprendedores”, *Rev. Int. Investig. Sci, Soc.*, vol.11 no.2 2015. doi: <https://doi.org/10.18004/riics.2015.diciembre.291-314>
- [13] T. Vargas, M. y R., and Omas-Halabí, “Tamaño muestral en modelos de ecuaciones estructurales con constructos latentes: un método práctico”, *Rev. Electrónica “Actualidades Investig. en Educ.*, vol. 17, no. 1, pp1-34, 2016 DOI: <http://dx.doi.org/10.15517/aie.v17i1.27294>
- [14] J. Hair, G. Hult, C. Ringle, and M. Sarstedt, “Mirror, mirror on the wall: a comparative evaluation of composite-based structural equation modeling methods” *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol 45, no. 5, pp 616-632.
- [15] M. Sarstedt, C. M. Ringle, and J. F. Hair, “Modelado de ecuaciones estructurales demínimos cuadrados parciales”, *Handbook of market research*, pp 587-632
- [16] C. Mendoza N. A. Huamán y E. Ramírez, “Modelo de ecuaciones estructurales (con estimación PLS). Basado en la calidad de servicio y lealtad del cliente de las cajas rurales peruanas”, *Ciencias Adm.*, no. 18, 2021. doi: 10.24215/23143738e081
- [17] N. Mundra and R.P. Mishra, “Business Sustainability in Post COVID-19 Era by Integrated LSS-AM Model in Manufacturing: A Structural Equation Modeling”, *Procedia CIRP*, no. 98, pp. 535-540, 2021 <https://doi.org/10.1016/j.procir.2021.01.147>
- [18] M. Sarstedt and J.-H. Cheah, “Partial least squares structural equation modeling using SmartPLS: a software review”, *J. Mark. Anal.*, vol. 7, no. 3, pp. 162-202, 2019, DOI:10.1057/s41270-019-00058-3
- [19] M. Martínez Ávila and E. Fierro Moreno, “Aplicación de la técnica PLS-SEM en la gestión del conocimiento: un enfoque técnico práctico. MONTAR”, *Rev. Iberoam. para la Investig. y el Desarro. Educ.*, vol. 18, no. 16, pp. 130-164, 2018 <https://doi.org/10.23913/ride.v8i16.336>

- [20] C. Barclay, D., Higgins and R. Thompson, “The partial least squares (PLS) approach modelling: Personal computer adoption and use as illustration”, *Technol. Stud.*, vol. 2, no. 2, pp. 285-309, 1995
- [21] E. Goldsby, M. Goldsby, C. B. Neck, and C. P. Neck, “Bajo presión: Gestión del tiempo, autoliderazgo y el gerente de enfermería”, *Ciencias Adm.*, vol. 10, no. 3, 2020 <https://doi.org/10.3390/admsci10030038>
- [22] R.Hanohovand L.Baldacchino, “Reconocimiento de oportunidades en emprendimiento sostenible: un estudio exploratorio”, *Rev. Int. Comport. International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, vol. 24, no 2, p. 333-358, 2018 <https://doi.org/10.1108/IJEER-12-2015-0275>
- [23] C. D. Diaz Van Swaay and J. L. F. Fernandez, “Teorías empresariales, antropología y paradigmas éticos”, *Gestão Socialmente Responsável_MIOLO_V1.pdf* 2015
- [24] A. Kaiser, L. M. Baumgartner, A. K. Grill, and S. Neumaier, “Un análisis avanzado basado en el conocimiento de las declaraciones de visión de la empresa. En Actas de la 55a Conferencia Internacional de Hawaii sobre Ciencias del Sistema. (HICSS), Sch. Univ. Hawai en Manoa, pp. 5516-5525, 2022
- [25] T. Widarmanti, P. Prasetio, and S. Luturlean, “El papel de la satisfacción laboral de los empleados en la relación entre el liderazgo transformacional y el compromiso afectivo en la empresa de fabricación de tejas”, *Rev. Int. Estud. Recur. Humanos*, vol. 11, no. 1, 2021 <https://doi.org/10.5296/ijhrs.v11i1.18124>
- [26] S. Shanjabin and H. Oyshi, “El análisis comparativo de la visión, misión y valores fundamentales de las empresas de FMCG centrándose en los recursos humanos estratégicos”, *Rev. Int. Finanz. Contab. y Gestión*, vol. 3, no. 2, pp. 115-128, 2021 <https://doi.org/10.35912/ijfam.v3i2.695>
- [27] G. Gomes, LO. Seman, AC. Berndt, and N. Bogoni, “El papel de la orientación empresarial, la capacidad de aprendizaje organizacional y la innovación de servicios en el desempeño organizacional”, *Rev. Gestão*, Vol. 29 No. 1, pp. 39-54, 2021 <https://doi.org/10.1108/REG-11-2020-0103>
- [28] L. Afshari and A. Hadian Nasab, “Mejorar la capacidad de aprendizaje organizacional a través de la gestión del talento: efecto mediador del capital intelectual”, *Human Resource Development International*, Vol 24, no. 1, pp 48-64, 2020 <https://doi.org/10.1080/13678868.2020.1727239>
- [29] A. E. Akgún, H. Keskin, Z. Aksoy, S. Samil Fidan, and S. Yigital, “El papel mediador de la capacidad de aprendizaje organizacional y la resiliencia en el vínculo entre la cultura de gestión de errores-innovación de servicios y el efecto contingente de la frecuencia de errores”, *The Service Industries Journal*, Vol 43, no.7, 525-554, 2022 <https://doi.org/10.1080/02642069.2022.2062328>

- [30] M. F. Shahzad, K. !. Khan, S. Saleem, and T. Rashid, “¿Qué factores afectan a la intención emprendedora de las start-ups? El papel de las habilidades empresariales, la propensión a asumir riesgos y la innovación en los modelos de negocio abiertos”, *Rev. innovación abierta Tecnol. Merc. y complejidad*, vol. 7, no. 3, p. 173, 2021, <https://doi.org/10.3390/joitmc7030173>
- [31] Z. Mat, M. Yusoff, F. Zainol, and A. Afthanorhan, “Propensión a asumir riesgos y personalidad de las mujeres empresarias en Malasia,” *J. Crit, Rev*, vol. 7, no. 6 pp. 1214-1221, 2020. DOI: <http://dx.doi.org/10.31838/jcr.07.06.217>
- [32] S. Corral and A. Rébora, “Respuestas estratégicas de las empresas familiares argentinas frente a la crisis del Covid-19. Estudio de casos”, *Ciencias Adm*, no. 19, p 094-094 2022 DOI: <https://doi.org/10.24215/23143738e094>
- [33] M. Wenzel, S. Stanske, and M. B. Lieberman, “Respuestas estratégicas a las crisis”, *Rev. Gestión Estratégica*, vol. 41, no. 7, 2020
- [34] S. Stockwell, et al. Changes in physical activity and sedentary behaviours from before to during the COVID-19 pandemic lockdown: a systematic review. *BMJ open sport & exercise medicine*, 2021, vol. 7, no 1, p. e00096 <https://doi.org/10.1136/bmjsem-2020-000960>
- [35] P. Kumar and D. Nandrajog, “El impacto de Pradhan Mantri Mudra Yojana en el desarrollo socioeconómico de las mujeres en la India: un estudio de Delhi-NCR”, *Asian Journal of Management*, vol. 12, no. 4, pp. 411-419, 2021 DOI : 10.52711/2321-5763.2021.00062
- [36] W. Sage-Hayward, G. Marchisio, and B. Dartt, “Convertirse en una familia que aprende”. *En Own It! How to Develop a Family Enterprise Owner’s Mindset at Every Age*. Cham: Springer International Publishing, p. 203-224, 2022
- [37] D. Ubfal, et al, “El impacto de la capacitación en habilidades blandas para empresarios en Jamaica”, *World Development*, Volume 152, p 105787, 2022, <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2021.105787>
- [38] N. Albornoz-Arias and A. K. Santafé-Rojas, “Autoconfianza de empresarios migrantes venezolanos en Colombia”, *Ciencias Soc*, vol. 11, no. 7, p. 290, 2022
- [39] E. Zabelina, D. Tsiring, and V. Artemeva, “Perspectiva temporal de los emprendedores: actitud ante las adversidades, oportunidades y confianza en sí mismos”, *Rev. Int, Emprend. y Pequeñas Empres.*, vol. 43, no. 1, pp. 84-99, 2021 <https://doi.org/10.1504/IJESB.2021.115317>
- [40] SA Zahra, O. Petricevic, L. Yadong, “Hacia una visión basada en la acción de las capacidades dinámicas para los negocios internacionales”, *Journal of International Business Studies*, vol. 53, no 4, p. 583-600, 2022 DOI: <https://doi.org/10.1057/s41267-021-00487-2>