

Modelo de relación entre la actitud y aptitud en la tipología del emprendedor

Relationship model of attitude and aptitude in the typology of the entrepreneur

Jorge Luís Inche Mitma^{1*}  <https://orcid.org/0000-0002-5887-8591>
Alfonso Ramón Chung Pinzás^{1*}  <https://orcid.org/0000-0002-8073-2396>

Recibido 07 de noviembre de 2022, aceptado 18 de julio de 2023

Received: November 07, 2022 Accepted: July 18, 2023

RESUMEN

El objetivo del presente artículo es determinar la relación entre las variables latentes aptitud y actitud en la tipología del emprendedor. Los datos fueron recogidos de una muestra de 140 emprendedores mediante un cuestionario en escala de Likert y procesados mediante el análisis multivariable a través de la herramienta de análisis factorial confirmatorio. Como resultado se puede apreciar, en los diversos indicadores calculados, que el modelo presenta un nivel de ajuste dentro de los parámetros apropiados, así como validez discriminante, confiabilidad y no requeriría de especificación, por lo tanto, el mencionado modelo es adecuado para medir la tipología del emprendedor en las variables latentes estudiadas. Esta investigación es relevante ya que proporciona a las incubadoras de negocios una base sobre la cual pueden estructurar sus diversos programas y medir los resultados obtenidos en los mismos.

Palabras clave: Emprendimiento, variables latentes, análisis multivariable, incubadora de negocios, tipología.

ABSTRACT

This article aims to determine the relationship between the latent aptitude and attitude variables in the typology of the entrepreneur. The data were collected from a sample of 140 entrepreneurs using a Likert scale questionnaire and processed through multivariate analysis using the confirmatory factor analysis tool. As a result, it can be seen, in the various calculated indicators, that the model presents a level of adjustment within the appropriate parameters, and discriminant validity and reliability would not require specification; therefore, the model is adequate to measure the typology of the entrepreneur in the latent variables studied. This research is relevant because it provides business incubators with a basis on which they can structure their various programs and measure the results obtained from them.

Keywords: Entrepreneurship, latent variables, multivariate analysis, business incubator, typology.

INTRODUCCIÓN

Una de las características principales de un emprendedor es la capacidad de detectar negocios en donde otros no ven en un marco de competitividad, complejidad y dinamismo [1], [2], Asimismo, es

necesario recalcar que el emprendimiento surge cuando un individuo (el emprendedor) identifica claramente la necesidad y pone en marcha actividades para satisfacerla mediante nuevos productos y/o servicios con valor agregado, los cuales le dan poder de decisión sobre los riesgos a asumir [3].

¹ Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Escuela Profesional de Ingeniería Industrial. Lima, Perú.

E-mail: jinchem@unmsm.edu.pe; achungp@unmsm.edu.pe

* Autor de correspondencia: achungp@unmsm.edu.pe

Es por todo ello, que se puede llamar emprendimiento a la actitud y aptitud que asume una persona a fin de iniciar un proyecto nuevo basado en ideas y oportunidades [4] o también, se puede definir el emprendimiento como la actitud y aptitud que conlleva a un mejoramiento personal, mediante la planeación y ejecución de proyectos con impacto económico [5].

Con respecto a la actitud en el emprendimiento, se puede mencionar que está relacionada con la autonomía, creatividad y responsabilidad de cada individuo en asumir las consecuencias de sus actos, ya sean estos aciertos o errores, en especial, en este último caso para mejorarlos [6], asimismo, la actitud emprendedora también se puede enfocar como la capacidad para llevar adelante un proyecto o una empresa [7], no en vano, uno de los factores que explica la intensión emprendedora es la actitud hacia el emprendimiento, lo que se traduce como la valoración positiva o negativa que asigna el individuo a este comportamiento [8].

Desde un enfoque psicológico, el emprendedor debe ser una persona dotada con una serie de características especiales que le permitan desarrollar una actitud emprendedora tipificada a todo tipo de organización, incluyendo por supuesto la empresarial [9], sin embargo, hay que considerar también que los rasgos de la personalidad son permanentes, pero las actitudes pueden ser modificadas o también lograr que sean duraderas [10].

Y es que los emprendedores deben estar en la capacidad de enfrentar diversos obstáculos para poner en práctica sus ideas de negocios, siendo los principales la falta de voluntad y temor al fracaso, sumado a la necesidad de liderazgo, organización de tiempo y el superar los diversos requisitos para conseguir financiamiento. Por lo tanto, el nivel de compromiso con su proyecto es lo primero que se pone a prueba [11].

Con respecto a la aptitud emprendedora [12] menciona que esta variable está relacionada con la formación en gestión de empresas, ya que el emprendedor al ser empresario deberá gestionar su empresa con la profesionalidad correspondiente y también con el conocimiento del área de actividad en el sector, debido a que es necesario que el emprendedor conozca el desarrollo de la actividad

así como el mercado en que se desenvuelve, esto incluye sus características propias, así como la de sus competidores.

Asimismo, la aptitud emprendedora también puede definirse como aquella que caracteriza al emprendedor, el cual, partiendo de sus capacidades, conocimientos y recursos logra estimar cuanto valor podrá capturar tanto para él como para sus constituyentes al explotar una oportunidad de negocios [13].

Para ser emprendedor, es necesario que la persona cuente con un perfil determinado asociado a ciertas aptitudes y características sobre las cuales se ha escrito bastante, sin embargo, esto tampoco garantiza el emprendimiento [14], de hecho, según [15] el éxito empresarial está sustentado en emprendedores líderes con formación universitaria y experiencia laboral previa, además con redes de contacto que les permitan el acceso a recursos, información, financiamiento, así como apoyo y asesorías profesionales.

Considerado el párrafo anterior, el modelo propuesto, el cual fue puesto en marcha en la incubadora 1551 de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, considera dentro de las actitudes las habilidades para equipos de trabajo, en donde se forma a un emprendedor líder y dentro de la variable latente aptitud, el modelo contempla el apoyo de la incubadora de negocios en el sentido de proporcionar las asesorías necesarias mediante instructores y mentores, asimismo se complementa con el acceso a laboratorios de la universidad e inclusive llegando a las redes de financiamiento.

Es por ello por lo que una adecuada selección del modelo será de gran utilidad para cualquier incubadora de negocios, ya que le permitirá preparar sus programas, así como evaluar adecuadamente los resultados obtenidos, debido a que los dos principales factores para el éxito de un negocio son el perfil del emprendedor y el estudio de mercado [16].

En ese sentido, si bien, existen las bases para generar un entorno emprendedor, junto con las ideas innovadoras es necesario realizar las mejoras necesarias para que no solo existan dichas herramientas, sino que sean las apropiadas para lograr empresas funcionales y rentables [17].

Siguiendo la línea de lo anteriormente mencionado, el problema de investigación abordado en el presente artículo es ¿Cómo se relacionan las variables latentes de aptitudes y actitudes en la tipología del emprendedor?, asimismo el objetivo planteado es determinar cómo se relacionan las variables latentes de aptitudes y actitudes en la tipología del emprendedor, de tal forma que pueda constituir un modelo para que pueda ser adaptado por otras incubadoras de negocios en el diseño de sus programas.

BASES TEÓRICAS

Conocimiento, experiencia y habilidades en la tipología del emprendedor

Como se puede apreciar en los párrafos anteriores de la introducción, la aptitud estaría relacionada al conocimiento y la experiencia del emprendedor y la actitud a sus habilidades. A continuación, se va a definir cada uno de ellos para entender mejor la tipología del emprendedor.

El conocimiento constituye uno de los principales factores para la identificación de oportunidades de negocios [18], en ese sentido, los emprendedores deben tener conocimiento de la dinámica que siguen los negocios, incluyendo cada paso que da la competencia y la relación existente entre clientes y proveedores, por lo que no basta con conocer la empresa de cada uno, sino que es necesario también conocer el desarrollo y la actuación del resto de empresas del sector [19].

Ampliando un poco más el tema, [20] menciona que para saber si el emprendedor ha identificado una oportunidad de negocio adecuada, debe conocer muy bien el mercado, esto incluye cliente, competencia, proveedores, instituciones etc., además de las reglas que rigen el sector económico, las necesidades y gustos de los potenciales clientes, así como las tendencias y cambios que se dan en la sociedad, esto con el fin de adaptar el producto a dicho entorno.

Otro factor importante que acompaña al conocimiento es la experiencia en el sector, de hecho, para que el emprendedor pueda aumentar la probabilidad de que su emprendimiento sobreviva es necesario elevar su formación así como su experiencia en la industria [21], así pues, [22] luego de un análisis de diversos trabajos de investigación relacionados

al tema, ha constatado que existe una correlación positiva entre la experiencia previa del emprendedor y el éxito de su emprendimiento. Por otro lado, la experiencia junto con el conocimiento genera la creatividad que es parte fundamental del sentido innovador del emprendimiento [23].

Las habilidades del emprendedor constituyen un tercer factor a considerar en la tipología del mismo, así pues, [24] reconoce tres tipos de habilidades: las técnicas, las habilidades para administración de negocios y las personales para el emprendimiento. Por otro lado, la importancia que tienen las habilidades del emprendedor (junto con el conocimiento y la experiencia), es tal que antes de emprender hay que considerar que la idea de negocio a parte de tener mercado, se adapte tanto a las habilidades como a los conocimientos del emprendedor [25], en esa misma línea, [26] menciona que debido a que el emprendedor le va a dedicar bastante tiempo y esfuerzo a la idea de negocio, el hecho que tenga el interés y las habilidades necesarias, se convierte entonces en una garantía de éxito.

Personalidad emprendedora y motivaciones para emprender

El impulso de emprender no solo se reduce a un imperativo económico, sino que hay más detrás de ello; un aspecto principal es la personalidad emprendedora, al respecto [27] luego de una revisión de diversos autores, identifica entre otros rasgos de este tipo de personalidad, los siguientes: la necesidad de logro, la escrupulosidad, la introversión/extraversión, la apertura a la experiencia, el optimismo entre otros, llegando a la conclusión de que estas variables, sumadas a otras más como por ejemplo las habilidades sociales, pueden llevar a una persona a convertirse en emprendedor, sin embargo, si estos rasgos son llevados al extremo, lo conducirán al fracaso en su emprendimiento, por ejemplo, un alto optimismo va a lograr que una persona inicie un emprendimiento, pero al mismo tiempo lo va a divorciar de la realidad, llevándola con seguridad al fracaso, es por eso que niveles extremos de dichas variables pueden ser consideradas como predictores de fracasos.

METODOLOGÍA

El tipo de investigación desarrollado pertenece a la clasificación de no experimental [28], con un

nivel descriptivo [29], para el recojo de datos se aplicó un cuestionario en escala de Likert de cinco niveles que recogió los 18 indicadores relacionados a las variables latentes propuestas de la tipología del emprendedor.

El tamaño de muestra fue de 140 emprendedores, cuyo estrato económico [30] se presenta en la siguiente Figura 1.

Como se puede apreciar en la figura anterior, la mayoría proviene del estrato medio, seguidos por medio bajo y medio alto. Asimismo, en su mayoría son casados (39%) y solteros (33%), quedando un 28% en otras categorías, además la mayoría con dos personas dependientes (39%), con respecto al nivel de estudios, la mayoría fue universitario ya sea completo (25%) e incompleto (24%), quedando el resto ya sea con secundaria o primaria; asimismo en su gran mayoría sin discapacidad (98%).

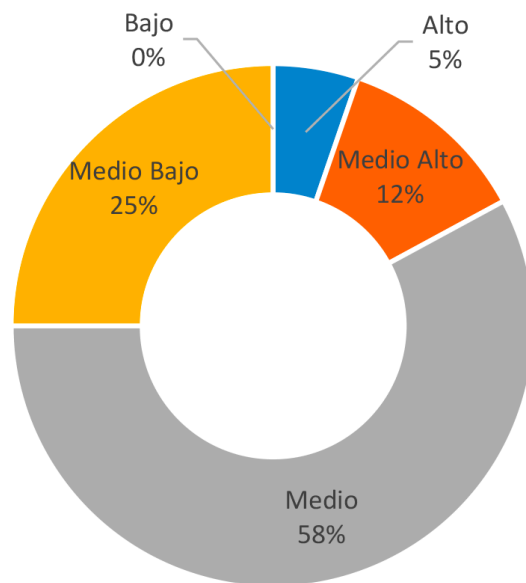


Figura 1. Estratos de los participantes.

Por otro lado, se utilizó el método multivariante de análisis factorial confirmatorio (CFA), además, debido al hecho de que los datos han sido recogidos en escala de Likert de cinco niveles, se ha utilizado la estimación de mínimos cuadrados ponderados con media y varianza ajustada o WLSMV en vez de la

estimación de máxima verosimilitud [31], ya que ésta última precisa de la normalidad multivariada [32]. A continuación, se muestra la Tabla 1, la cual sirvió como base para la elaboración del instrumento de recolección de datos y estructuración del modelo.

Tabla 1. Base para el instrumento de recolección de datos y modelo propuesto.

Indicador	Aptitudes (Conocimientos y experiencias)
x1	¿Tienes claro lo que hace o hará tu negocio y a dónde quiere llegar?
x2	¿Sabes cómo organizarás tu negocio?
x3	¿Conoces los atributos o elementos diferenciadores de tus productos o servicios?
x4	¿Sabes quién es el cliente de tu negocio?
x5	¿Sabes el número de clientes potenciales que puedes tener?
x6	¿Conoces a tus competidores?
x7	¿Conoces el lugar oportuno para poner en marcha tu negocio?
x8	¿Conoces los plazos de entrega y condiciones de tus proveedores?
x9	¿Tu negocio está relacionado con tu formación profesional y/o experiencia laboral?
Indicador	Actitudes (Habilidades y destrezas)
x10	¿Qué tan importante es trabajar para uno mismo en tu decisión de emprender?
x11	¿Estás convencido de que es el momento para iniciar o mejorar tu negocio?
x12	¿Tienes el tiempo necesario para dedicarte a iniciar o mejorar tu negocio?
x13	¿Consideras que tienes habilidades para dirigir y organizar equipos de trabajo?
x14	¿Consideras que tu negocio es innovador?
x15	¿Confías plenamente en tus capacidades para iniciar o mejorar tu negocio?
x16	¿Ante los cambios, te adaptas fácilmente?
x17	¿Cuándo tienes un objetivo ¿eres perseverante para conseguirlo?
x18	¿Consideras que de los fracasos se pueden sacar lecciones para superarte?

Los datos fueron procesados en R, a través de RStudio y mediante el paquete Lavaan, a continuación, se presenta el script utilizado:

```
library(lavaan)
#Lectura de datos
data=read.table("clipboard",header=T)
attach(data)

#Generación del modelo
modelo1='aptitud=~x1+x2+x3+x4+x5+x6+x7+x8+x9
actitud=~x10+x11+x12+x13+x14+x15+x16+x17+x18
'
fit1=cfa(modelo1,data=data,estimator="WLSMV",ordered = names(data))

fit1
summary(fit1, fit.measures=TRUE, rsquare=T, standardized=T)
fitMeasures(fit1)

#Gráfico del modelo
library(matrixcalc)
library(semPlot)
semPaths(fit1, nCharNodes = 0, intercepts = FALSE,
          edge.label.cex=1.3, optimizeLatRes = T,
          groups = "lat",
          pastel = T, sizeInt=5, edge.color="blue", esize = 5,
          label.prop=0, sizeLat = 11, "std", layout="circle3",
          exoVar = F)

#Preparación de datos para fiabilidad y AVE
parametros=parameterEstimates(fit1, standardized = TRUE)
pond_err=data.frame("Latentes"=parametros$lhs,
                    "Pond STD"=parametros$std.all)
pond_err=pond_err[1:18,]

#Previo se copió en memoria los datos del error
error=read.table("clipboard", header=T)
pond_err=data.frame(pond_err, "err.med"=error$Std.all)

n=nrow(pond_err)
lataptitud=0
latactitud=0
erraptitud=0
erractitud=0
latactitudcua=0
```

```
lataptitudcua=0
for (i in 1:n){
  if(pond_err[i,1]=="aptitud"){
    lataptitud=lataptitud+pond_err[i,2]
    erraptitud=erraptitud+pond_err[i,3]
    lataptitudcua=lataptitudcua+pond_err[i,2]^2
  }
  if(pond_err[i,1]=="actitud"){
    latactitud=latactitud+pond_err[i,2]
    erractitud=erractitud+pond_err[i,3]
    latactitudcua=latactitudcua+pond_err[i,2]^2
  }
}

#calculo la fiabilidad del constructo
fia_aptitud=lataptitud^2/(lataptitud^2+erraptitud)
fia_actitud=latactitud^2/(latactitud^2+erractitud)

#Calculo la varianza extraída
VE_actitud=latactitudcua/(latactitudcua+erractitud)
VE_aptitud=lataptitudcua/(lataptitudcua+erraptitud)

#Preparación de BD para los resultados de VE y Fiabilidad
fiabilidad=c(fia_aptitud,fia_actitud)
VE=c(VE_aptitud,VE_actitud)
fia_VE=data.frame("Fiabilidad"=fiabilidad, "AVE"=VE)
rownames(fia_VE)=c("aptitud", "actitud")

fia_VE
#Cálculo de la matriz de residuos estandarizados
resid(fit1, type="standardized")

#Cálculo del alpha de Cronbach
library(psych)
ac=data[,1:9]
ap=data[,10:18]
alpha(ac)
alpha(ap)
```

RESULTADOS

A continuación, la Figura 2 muestra el modelo con sus respectivas variables latentes e indicadores.

Asimismo, la Tabla 2 presenta las principales medidas de bondad de ajuste para el modelo analizado.

Por otro lado, la Tabla 3 muestra los valores de fiabilidad del constructo y la varianza extraída (AVE).

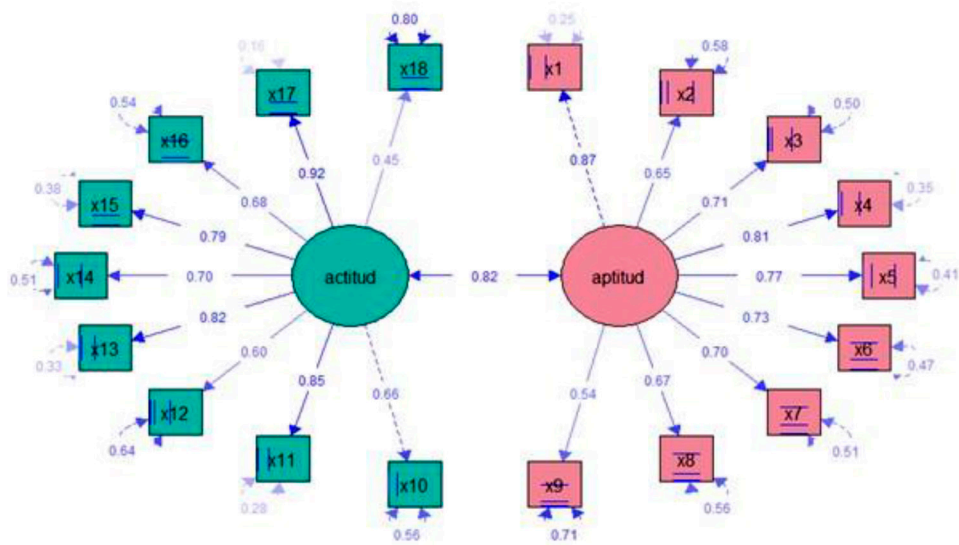


Figura 2. Presentación gráfica del modelo.

Tabla 2. Principales medidas del modelo.

Medida	Valor
Chisq	143,622
P Value	0,269
GFI	0,984
RMSEA	0,023
TLI	0,998
NFI	0,978
AGFI	0,975

Tabla 3. Fiabilidad y varianza del modelo.

	Fiabilidad	Ave
Aptitud	0,904842	0,5177639
Actitud	0,9087854	0,5339562

Asimismo, se evaluó la validez discriminante mediante la raíz cuadrada del AVE de cada constructo (diagonal de la matriz) y la correlación entre dichos constructos [33], el resultado se presenta en forma matricial en la Tabla 4.

Finalmente, se analizaron los residuos estandarizados considerando un valor de umbral equivalente a $\pm 2,58$, es decir, el valor crítico de t a un nivel de significación de 0,01 y verificando que los residuos

Tabla 4. Matriz análisis discriminante.

	Actitud	Aptitud
Actitud	0,73072307	0,471
Aptitud	0,471	0,71955813

fuera de ese umbral no excedan del 5% de los residuos totales [34] lo que equivale a 9 residuos estandarizados (Tabla 5).

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Como se puede apreciar en la Tabla 2, el p-valor del χ^2 es significativo, además, el p-valor (0,262) supera a 0,2 lo cual es deseable en este tipo de análisis [34], sin embargo, autores como [35] y [34] mencionan que este indicador es sensible al tamaño de muestra por lo tanto es recomendable acompañarlo de otros indicadores.

Siguiendo con la Tabla 2 y con las consideraciones mencionadas en [34], el valor GFI muestra un valor de 0,984 lo cual puede considerarse adecuado ya que es un valor elevado, asimismo, el RMSEA (0,023) es bastante menor a 0,08 lo cual también se puede considerar adecuado, por otro lado, tanto el TLI, NFI y el AGFI (0,998, 0,978 y 0,975 respectivamente) muestran valores por encima de 0,9 lo cual es bastante aceptable para el modelo.

Tabla 5. Matriz de residuos estandarizados.

	x1	x2	x3	x4	x5	x6	x7	x8	x9	x10	x11	x12	x13	x14	x15	x16	x17	x18
x1	0																	
x2	-1,683	0																
x3	-1,235	1,837	0															
x4	-0,195	-0,176	2,254	0														
x5	-2,34	-0,636	-0,211	2,144	0													
x6	-0,962	0,273	-1,69	0,068	3,053	0												
x7	-1,606	-1,06	-0,003	-0,359	0,737	-1,332	0											
x8	-1,44	-1,933	1,632	-0,331	-0,834	2,336	3,051	0										
x9	-0,341	0,484	-1,919	-1,97	-1,087	-1,22	-2,059	-1,551	0									
x10	1,648	-2,045	0,251	1,017	-2,416	-2,191	-0,603	-0,894	-0,478	0								
x11	2,026	-2,043	-0,484	-1,701	-1,11	-0,51	0,762	-1,256	2,267	3,094	0							
x12	0,764	-0,601	-2,625	-1,474	0,279	-0,107	0,262	-1,704	1,114	-0,956	-0,857	0						
x13	0,506	2,146	1,284	-0,163	-0,031	-2,414	0,718	-1,706	0,046	-0,09	-2,243	0,734	0					
x14	1,039	-0,991	-1,537	-0,57	-0,089	2,186	0,306	-0,425	1,69	-1,53	1,274	1,669	-0,992	0				
x15	-0,31	0,938	-1,434	-0,637	-0,989	-0,903	-0,441	-1,618	1,31	0,139	-1,871	0,955	2,894	-0,764	0			
x16	1,586	1,938	-1,939	-1,59	-0,817	-0,406	-0,588	-0,12	1,305	-0,323	-2,207	0,563	0,77	-1,083	0,48	0		
x17	2,148	0,389	-0,105	-1,027	-0,317	-0,616	-0,315	0,807	2,575	-0,85	-0,412	-0,181	-2,591	-0,804	-0,597	1,29	0	
x18	-0,829	1,322	0,725	-0,727	-0,564	-0,68	1,466	0,111	1,249	0,62	0,768	-0,23	-1,693	-0,945	0,11	-1,387	1,284	0

En resumen, de acuerdo con los resultados de la Tabla 2, el modelo estaría presentando un buen nivel de ajuste. En cuanto a la fiabilidad del constructo (Tabla 3), en ambos casos se presenta un valor del orden de 0,9, lo cual supera el 0,7 recomendado [34] por lo tanto ambos constructos presentan una buena confiabilidad, esto se ve reforzado con el cálculo del Alpha de Cronbach para cada constructo cuyos valores fueron 0,85 para actitud y 0,84 para aptitud, asimismo, el AVE (0,5177639 para aptitud y 0,5339562 para actitud, Tabla 3) en ambos casos está por encima del nivel mínimo recomendado 0,5 [34], lo que significa que más de la mitad de la varianza está explicada por dichos constructos.

Asimismo, se aprecia en la matriz de la Tabla 4, que el valor de la correlación de los constructos es menor que la diagonal, por lo tanto presenta validez discriminante. Por otro lado, como se puede observar en la Tabla 5, solo 6 residuos exceden del umbral $\pm 2,58$, es decir, serían significativos, por lo tanto el modelo estaría dentro de la tolerancia anteriormente mencionada, en ese sentido no sería necesaria una re-especificación del modelo, si bien se podría intentar considerando los resultados de la Tabla 5, habría que verificar que el nuevo modelo tenga base teórica que lo sustente.

A raíz de los resultados presentados y discutidos en los párrafos anteriores, se puede apreciar que existe una relación entre la aptitud y actitud, dicha relación obedece a la correlación de 0,82 (Figura 1) la cual se puede considerar como fuerte; esto se enmarca en lo mencionado por [4] y [5], así pues, dicha relación es posible gracias a los indicadores incluidos en el modelo propuesto en este artículo, ya que como se mencionó anteriormente, no es necesaria una re-especificación del mismo. Por otro lado, se puede observar que la tipología del emprendedor debe estar conformada por conocimientos y habilidades, de tal forma que funcionen en forma articulada y sistemática, lo cual debería de servir de base para la estructuración de programas en las diferentes incubadoras de negocios.

CONCLUSIONES

Como conclusión principal se puede mencionar que se ha comprobado que existe relación entre la aptitud y actitud en el modelo propuesto, además se ha determinado que dicha relación es una correlación fuerte del orden de 0,82.

Asimismo, se ha verificado que el modelo evaluado es adecuado para medir la tipología del emprendedor en las variables latentes anteriormente mencionadas.

La principal ventaja (y por ello su relevancia) de la aplicación de un modelo de tipología del emprendedor radica en que se puede caracterizar los principales factores que inciden en el éxito de un emprendimiento, de tal forma que se pueda potenciar en ellos al momento de diseñar los programas de capacitación.

Como toda obra humana, el modelo es perfectible y puede ser mejorado considerando la teoría al respecto, mediante la formulación de modelos rivales y comparándolos dentro de la metodología del análisis factorial confirmatorio.

Asimismo, este modelo propuesto y validado puede ser utilizado por diversas incubadoras de negocios y/o centros de emprendimiento para el diseño de sus programas y también para la medición del logro de estos en los participantes, sin embargo, debe tenerse en cuenta el entorno en donde se ha aplicado el mencionado modelo de tal forma que se pueda realizar las adaptaciones necesarias en distintos escenarios.

Por otro lado, como perspectiva a futuro, debe tenerse en cuenta el impacto que pueda tener la tecnología en la tipología del emprendedor, por ejemplo ¿Qué tanto influiría un mayor desarrollo de la inteligencia artificial dentro de la aptitud y actitud del emprendedor?, entre otras interrogantes las cuales abren nuevas líneas de investigación.

REFERENCIAS

- [1] A. García y S. Bòria, *Los nuevos emprendedores: creación de empresas en el siglo XXI*, 1º ed. Barcelona, España: Publicacions i Edicions de la Universitat de Barcelona, 2006, p. 196.
- [2] V. Moori, *Desarrollo emprendedor*, 1ª ed. Cali, Colombia: Nomos, 2004, p. 96.
- [3] A. Borja, H. Carvajal y H. Vite, “Modelo de emprendimiento y análisis de los factores determinantes para su sostenibilidad”, *Espacios*, vol. 41, no. 20, pp. 183-196, 2020.
- [4] G. Toapanta, A. Paucar, M. Chango, A. Córdova, M. Guerrero y D. Cedeño, “El

- estudiante emprendedor como factor de cambio social”, *Didasc@lia: Didáctica y Educación*, vol. IX, no.1, pp. 71-80, 2018.
- [5] J. Riccardi, J. Zurita, F. Pérez y E. Silva, “La experiencia: Requisito social para el emprendimiento del optometrista”, *Pro Sciences*, vol. 3, no. 28, pp. 30-36, 2019, doi: 10.29018/issn.2588-1000vol3iss28.2019pp30-36.
- [6] M. Chavarría, *Actitud Emprendedora: Pasión y Tesón*, 1º ed. Madrid, España: ESIC Editorial, 2019, p. 78.
- [7] M. Parra, G. Rubio y L. López, *Emprendimiento y creatividad: Aspectos esenciales para crear empresa*, 1ª ed., Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones, 2017, p. 167.
- [8] J. Arancibia, G. Bustillo y M. Cuellar, “Perfil emprendedor del estudiante de la facultad de ciencias económicas y empresariales de la USFX”, *Investigación y Negocios*, vol. 13, no. 22, pp. 88-102, 2020.
- [9] S. Pulgarin y M. Cardona, “Caracterización del comportamiento emprendedor para los estudiantes de administración de la Universidad del Rosario”, *Revista de la Escuela de Administración de Negocio*, no. 71, pp. 22-29, 2011.
- [10] R. Mora, “Estudio de las actitudes emprendedoras con profesionales que crearon empresa”, *Revista Escuela de Administración de Negocio*, no. 71, pp. 70-83, 2011.
- [11] A. Pérez, D. Torres, A. Torralba y W. Salgado. “Características y elementos del fenómeno emprendedor en Villavicencio, Colombia”, *Cuadernos Latinoamericanos de Administración*, vol. 16, no. 30, 2020, doi: 10.18270/cuaderlam.v16i30.2782.
- [12] E. García, *Actitud emprendedora y oportunidades de negocio*, 1ª ed. España: Ediciones Paraninfo, 2014, p. 101.
- [13] J. Herrera, *Impacto emprendedor: La fuerza que mueve al mundo*, 1ª ed. Ediciones UC, Santiago de Chile, Chile, 2016, p. 115.
- [14] L. Arraut, H. Sánchez y K. Novoa, “Impacto del programa emprendedor en la universidad tecnológica de Bolívar”, *Revista Escuela de Administración de Negocio*, no. 71, pp. 184-195, 2011.
- [15] I. Valenzuela, B. Valenzuela y J. Irrarrazaval, “Desarrollo Emprendedor Latinoamericano y sus Determinantes: Evidencias y Desafíos”, *Pilquen*, vol. 21, no. 3, pp. 55-63, 2018.
- [16] F. Segura, “El perfil emprendedor y la intensidad competitiva del mercado como predictores de supervivencia en microempresas mexicanas”, *Contaduría y administración*, vol. 65, no. 3, pp. 1-27, 2020, doi: 10.22201/fca.24488410e.2020.2121.
- [17] C. Alba. “Modelo de Incubación de Empresas: Una Propuesta”, *Perspectivas*, no. 36, pp. 65-90, 2015.
- [18] H. Gamero y J. Ostos. “Revisión sistemática de literatura sobre factores clave en la identificación de oportunidades de negocio”, *Retos*, vol. 10, no. 20, pp. 308-327, 2020.
- [19] E. Mendoza, E. Harold, J. Boza y G. Macías, “Característica de vulnerabilidad de los micro-emprendimientos en la provincia de Los Ríos; una necesidad de políticas sostenibles”, *Universidad y Sociedad*, vol. 11, no. 5, pp. 377-384, 2019.
- [20] V. Rodríguez, *Iniciativa emprendedora (Empresa y Administración)*, 1ª ed. Madrid, España: Editex, 2017, p. 137.
- [21] F. Noboa, “Fuerza de carácter y continuidad emprendedora: evidencia de Ecuador”, *Ciencia Administrativas*, no. 19, pp. 2-11, 2022, doi: 10.24215/23143738e091.
- [22] D. Rodeiro, “La creación de empresas en el entorno universitario español y la determinación de su estructura financiera”, Tesis Doctoral, Universidad Santiago de Compostela, Galicia, España, 2008, p. 106. [En línea]. Disponible: <http://hdl.handle.net/10347/2413>
- [23] J. Cano, *Emprendedores: La aventura de crear tu propio camino*, 2ª ed. Vigo. España: IT Campus Academy, 2016, p. 75.
- [24] V. Erosa, *Formación de emprendedores: El libro del maestro*, 1ª ed. Villahermosa, México: Universidad Juárez Autónoma de Tabasco, 2006, p. 147.
- [25] J. Ferro, *El arte de la búsqueda y mantenimiento del empleo*, Ediciones del autor, 2020, p. 44.
- [26] I. Briasco, *El desafío de emprender en el siglo XXI: Herramientas para desarrollar la competencia emprendedora*, 1ª ed. Madrid, España: Narcea Ediciones, 2016.
- [27] A. DeNisi, “Some Further Thoughts on the Entrepreneurial Personality”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 39, no. 5, pp. 997-1003, 2015, doi: 10.1111/etap.12168.

- [28] R. Hernández, C. Fernández y P. Baptista, *Metodología de la Investigación*, 1ª ed. México DF, México: McGrawHill, 2014, p. 59.
- [29] H. Sánchez y C. Reyes, *Metodología y Diseños en la Investigación Científica*, 4ª, ed. Lima, Perú: Visión Universitaria, 2009, p. 135.
- [30] INEI, “Planos estratificados de Lima Metropolitana a nivel de manzanas 2020, según ingreso per cápita del hogar”, INEI, Lima, Perú, 2020. [En línea]. Disponible: https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1744/libro.pdf
- [31] L. Cheng, “Confirmatory factor analysis with ordinal data: Comparing robust maximum likelihood and diagonally weighted least squares”, *Behavior Research Methods*, vol. 48, no. 3, pp. 936-949, 2016, doi: 10.3758/s13428-015-0619-7.
- [32] M. Morata, F. Holgado, I. Barbero y G. Mendez, “Análisis confirmatorio. Recomendaciones sobre mínimos cuadrados no ponderados en función del error tipo I de Ji-Cuadrado y RMSEA”, *Acción psicológica*, vol. 12, no. 1, pp. 79-90, 2015, doi: 10.5944/ap.12.1.14362.
- [33] D. Marín y J. Cuartas, “Relación entre la innovación y el desempeño: impacto de la intensidad competitiva y el slack organizacional”, *Revista de Administração de Empresas*, vol. 59, no. 2, 2019, doi: 10.1590/S0034-759020190203.
- [34] J. Hair, R. Anderson, R. Tathan y W. Black, *Análisis multivariante*, 5ª ed. Madrid, España: Pearson, 1999, p. 246.
- [35] C. Véliz, *Análisis Multivariante*, 1ª ed. Lima, Perú: Cengage Learning, 2016, p. 170.