

# 64

Fecha de presentación: febrero, 2023

Fecha de aceptación: abril, 2023

Fecha de publicación: junio, 2023

## ANÁLISIS COMPARATIVO

DE LOS PERFILES DE COMPORTAMIENTO ECONÓMICO DE EMPRENDEDORES SEGÚN SU NIVEL DE FORMACIÓN EMPRESARIAL

### COMPARATIVE ANALYSIS OF THE ECONOMIC BEHAVIOR PROFILES OF ENTREPRENEURS ACCORDING TO THEIR LEVEL OF BUSINESS TRAINING

Edgar Ernesto Lascano Corrales <sup>1</sup>

E-mail: [ua.edgarlascano@uniandes.edu.ec](mailto:ua.edgarlascano@uniandes.edu.ec)

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7002-8717>

Jorge Viteri Moya <sup>1</sup>

E-mail: [ua.jorgeviteri@uniandes.edu.ec](mailto:ua.jorgeviteri@uniandes.edu.ec)

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7002-8717>

Betty Giomara Valle Fiallos <sup>1</sup>

E-mail: [ua.bettyvalle@uniandes.edu.ec](mailto:ua.bettyvalle@uniandes.edu.ec)

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0993-4008>

<sup>1</sup> Universidad Regional Autónoma de Los Andes Ambato. Ecuador.

#### Cita sugerida (APA, séptima edición)

Lascano Corrales, E. E., Viteri Moya, J. & Valle Fiallos, B. G. (2023). Análisis comparativo de los perfiles de comportamiento económico de emprendedores según su nivel de formación empresarial. *Universidad y Sociedad*, 15(S2), 569-576.

#### RESUMEN

En los últimos años, el tema del emprendimiento ha adquirido gran relevancia. Para incrementar las posibilidades de éxito en proyectos empresariales, se llevan a cabo programas de entrenamiento en diversos ámbitos empresariales. Con el objetivo de identificar posibles relaciones entre el perfil de comportamiento económico de los emprendedores y su entrenamiento empresarial, se realizó un estudio con dos muestras de hombres y mujeres utilizando la prueba de chi-cuadrado. En la primera muestra, los participantes no habían iniciado su entrenamiento empresarial, mientras que, en la segunda, los participantes habían finalizado su entrenamiento. Los resultados indicaron que, en general y para emprendedores hombres, existe una relación significativa entre las variables mencionadas. Sin embargo, en el caso de las mujeres emprendedoras, el proceso de capacitación empresarial no pareció influir en su perfil de comportamiento económico. Este trabajo se enfoca en la relación entre entrenamiento y comportamiento económico desde la perspectiva de la economía conductual, específicamente de la praxeología. Con ello, se busca contribuir con una perspectiva adicional a las planteadas por otros autores en este tema.

**Palabras clave:** Iniciativa empresarial, Capacitación empresarial, Conducta financiera

#### ABSTRACT

In recent years, the topic of entrepreneurship has gained great relevance. To increase the chances of success in entrepreneurial projects, training programs are carried out in various entrepreneurial fields. To identify relationships between the economic behavior profile of entrepreneurs and their entrepreneurial training, a study was conducted with two samples of men and women using the chi-square test. In the first sample, the participants had not started their entrepreneurial training, while in the second sample, the participants had completed their training. The results indicated that, in general and for male entrepreneurs, there is a significant relationship between the variables mentioned. However, in the case of female entrepreneurs, the entrepreneurial training process did not seem to influence their economic behavior profile. This paper focuses on the relationship between training and economic behavior from the perspective of behavioral economics, specifically praxeology. In doing so, it seeks to contribute an additional perspective to those proposed by other authors on this topic.

**Keywords:** Entrepreneurship, Entrepreneurship training, financial behavior.

## INTRODUCCIÓN

El emprendimiento se ha convertido en una prioridad en la agenda política y económica de muchas naciones, ya que se considera que es un motor clave para el progreso de la sociedad y el crecimiento económico. Según Al Mamun et al. (2018), el emprendimiento tiene un efecto positivo en la oferta de empleo y en la creación de empresas, lo que contribuye al desarrollo económico sostenible.

Sin embargo, a pesar de la importancia del emprendimiento, sigue siendo un desafío definir el perfil de la personalidad del emprendedor. Obschonka y Stuetzer (2017) señalan que la investigación en este campo aún no ha sido capaz de definir de manera precisa las características individuales intrínsecas del emprendedor, lo que hace que sea difícil identificar y desarrollar políticas y estrategias que fomenten el emprendimiento de manera efectiva.

La falta de definición del perfil de la personalidad del emprendedor no solo es un desafío para los investigadores, sino que también dificulta el diseño de programas y políticas que puedan ayudar a los emprendedores a tener éxito. Es necesario entender las características individuales que impulsan a una persona a emprender, así como las habilidades y aptitudes que se necesitan para tener éxito en este campo.

A pesar de estos desafíos, es importante seguir investigando y desarrollando estrategias para fomentar el emprendimiento. La identificación de las características individuales de los emprendedores puede proporcionar información valiosa para la elaboración de programas de capacitación y asesoramiento empresarial, así como para el desarrollo de políticas públicas que promuevan la cultura emprendedora y el espíritu empresarial.

En una revisión sobre teorías de emprendimiento, Teran-Yepes & Guerrero-Mora (2020), realizan taxonomías desde varias perspectivas respecto a lo que consideran como las principales corrientes de investigación en emprendimiento, refiriendo para esto a Chu (1998) y Kruger (2004). Mencionan que la psicología se enfoca en los perfiles de emprendedores y el proceso emprendedor, la perspectiva sociológica aborda orígenes sociales y culturas de emprendedores, en estos dos primeros se busca identificar las causas o el problema relacionado con la pregunta sobre el por qué, la gestión empresarial analiza la habilidad y crecimiento de las empresas.

Sobre comportamiento existen varias propuestas. Una de las más investigadas en años recientes desde la psicología es la de Ajzen (1991) que plantea, en el marco de la teoría de comportamiento planificado - TPB, que las

conductas o comportamientos de diversa índole pueden predecirse con un alto nivel de efectividad, a partir de actitudes o creencias demostradas hacia dicho comportamiento y que la relación de aspiración - valor podría ser solo parcialmente efectiva.

Kautonen, et al., (2013) aplican referida teoría para la disposición hacia el emprendimiento y su complejidad conductual económica en jóvenes en edad de trabajar en Finlandia, sus resultados demuestran que "la actitud, el control conductual percibido y las normas subjetivas son predictores significativos de la intención empresarial". Munir, et al., (2019) realizan la comparación de la intención de emprendimiento en estudiantes de China y Pakistán, en los dos casos encuentran sólida influencia de la TBP en dicho comportamiento emprendedor. Según dicha teoría, las personas y su conducta se guían por las posibles consecuencias de sus actos o creencias conductuales, las expectativas o creencias normativas y factores que facilitan o impiden el comportamientos o creencias de control.

En análisis de la relación entre la teoría de conducta planificada - TBP y la intención social empresarial, en más de tres decenas de muestras y estudios, se evidencian influencias y entre sus dimensiones y el surgimiento de factores adicionales (Zaremohzzabieh, et al. 2019). En investigación de la moderación de la autoeficacia empresarial con elementos de la TPB (actitud, norma y control de conducta), relacionando la educación y la intención en universitarios vietnamitas, muestran que la educación hacia el emprendimiento no impacta en sus intenciones empresariales.

Basado en lo que planteó y desarrolló Mises (1986) en su tratado de economía desde el enfoque de la praxeología o acción humana económica, Lascano (2015) propone un modelo que identifica cuatro perfiles de comportamiento económico en correspondencia a lo que interpreta como las etapas que se cumplen al actuar en la economía, argumenta que, para obtener seguridad jurídica de las decisiones, acciones o intercambios en la economía, los no psicólogos profesionales de todas las demás áreas del conocimiento que deben gestionar personas, equipos o capital humano deben actuar según esta teoría y modelo propuesto. Identificó relaciones altas y significativas entre el balance de los perfiles de economía conductual en un equipo y su rentabilidad, así como, la influencia positiva de la comunicación de resultados de perfiles y entrenamiento, así como en la gestión del cambio de los perfiles (Lascano, 2022).

En revisión sobre competencias hacia el emprendimiento y la educación como elemento que facilita su desarrollo,

Lilleväli y Täks (2017) concluyen, a partir de su orden propuesto, que no es fácil determinar un grupo fundamental de competencias y evolución de su aprendizaje efectivo. Las publicaciones sobre emprendimiento y educación se han incrementado ampliamente en los últimos años sobre todo por investigadores de China y Estados Unidos, existe una tendencia de planes de estudio relacionados con el desarrollo de competencias para emprender y crear empresas en el ámbito de la gestión o negocios, abordados últimamente por las ciencias sociales e ingenierías.

En otra revisión sistemática de artículos científicos de entrenamiento y competencias emprendedoras en países de la Unión Europea, "los resultados obtenidos permiten determinar el escaso impacto y limitado uso que ha tenido hasta ahora este marco competencial" (Baena-Luna et al., 2020).

La presente investigación pretende comparar dos grupos de emprendedores a los que se aplica un instrumento que identifica comportamiento económico y sus diferencias en relación con su timing basado en su madurez o avance de su idea o proyecto emprendedor y nivel de conocimiento empresarial, el primero a inicio de su entrenamiento empresarial y el segundo al final de este, por tanto, la H1: el entrenamiento en gestión se relaciona con el perfil de comportamiento económico. Responde a la necesidad de incorporar una perspectiva de comportamiento económico, en su concepción epistemológica primigenia dada por la perspectiva de la escuela austríaca de economía, esto evita confusiones, nihilismos conceptuales y regresiones infinitas, en dos niveles de su nivel de conocimiento y su relación con el entrenamiento empresarial.

## MÉTODOS

El presente estudio se enfocó en el análisis empírico, mixto y transversal, para lo cual se llevaron a cabo dos muestras a conveniencia. Se aplicó la prueba de normalidad con Shapiro-Wilk y se estableció un nivel de significancia de 0.05 (Wei, 2022). Es importante destacar que se decidió realizar esta prueba debido a que los dos casos de estudio contaban con poco más de 50 datos, lo que justificó la necesidad de comprobar si los datos seguían una distribución normal.

La prueba de normalidad es un paso fundamental en la mayoría de los análisis estadísticos, ya que permite determinar si los datos se ajustan a una distribución normal, lo que es fundamental para la selección de la técnica estadística apropiada. Como señala Wei (2022), la prueba de Shapiro-Wilk es una de las pruebas más utilizadas para comprobar la normalidad de los datos, y se considera

una prueba más poderosa que otras pruebas de normalidad para muestras pequeñas.

La primera muestra (n=58) de emprendedores iniciaban su entrenamiento de emprendimiento y gestión en marzo de 2022, 41 mujeres y 17 hombres, para su identificación se los nombró empíricos. La segunda muestra (n=53), con diferentes participantes a la primera, de emprendedores que concluían su entrenamiento en conocimientos y herramientas de emprendimiento y gestión, en septiembre del mismo año, 28 mujeres y 25 hombres, de los identificó como entrenados.

Ambas muestras de emprendedores son de gran importancia para el estudio del emprendimiento, ya que permiten comparar el impacto del entrenamiento en personas con diferentes niveles de experiencia y conocimientos previos.

El hecho de contar con participantes de ambos géneros en el estudio permite analizar de manera más detallada las posibles diferencias en cuanto a la percepción y gestión de los negocios. Por ejemplo, se podría evaluar si las mujeres tienen diferentes enfoques o prioridades a la hora de emprender un negocio, o si tienden a enfrentar desafíos específicos debido a su género. Esta información puede ser útil para diseñar programas de capacitación empresarial y políticas públicas que aborden estas desigualdades y promuevan la igualdad de género en el mundo empresarial.

A los dos grupos se les aplicó un instrumento de comportamiento económico denominado HAT, por sus siglas en inglés (Human Action's Test) (Lascano, 2015; 2022). El HAT es un test desarrollado por Lascano Corrales (2015) para evaluar el comportamiento económico de las personas. Se basa en la teoría praxiométrica y se utiliza para identificar y categorizar los perfiles de actuación económica de los individuos.

Este instrumento consta de cuatro perfiles principales que describen diferentes formas de comportamiento económico:

1. Perfil de Innovador Descriptor (ID): Este perfil se caracteriza por explorar, generar ideas y describir la situación económica actual. Las personas con este perfil suelen ser creativas, proactivas y orientadas a la generación de nuevas soluciones.
2. Perfil de Analista Planificador (AP): Este perfil se enfoca en organizar, comparar y proyectar la situación económica futura. Las personas con este perfil son analíticas, planificadoras y les gusta tomar decisiones basadas en datos y análisis.

3. Perfil de Estratega Decisor (ED): Este perfil se centra en la deliberación, toma de decisiones y planificación de recursos para pasar del perfil de Innovador Descriptor al de Analista Planificador. Las personas con este perfil son estratégicas, toman decisiones informadas y tienen una visión clara de cómo alcanzar objetivos económicos.
4. Perfil de Implementador Ejecutor (IE): Este perfil se dedica a la implementación práctica de planes y acciones económicas. Las personas con este perfil son ejecutores eficientes, pragmáticos y se enfocan en llevar a cabo las tareas necesarias para lograr resultados económicos.

El HAT se utiliza para evaluar y comprender el comportamiento económico de las personas en diferentes contextos y ha sido aplicado en varios países de América Latina para obtener información sobre las preferencias y habilidades económicas de las personas en diferentes perfiles. La Figura 1 muestra la estructura prueba de este instrumento.

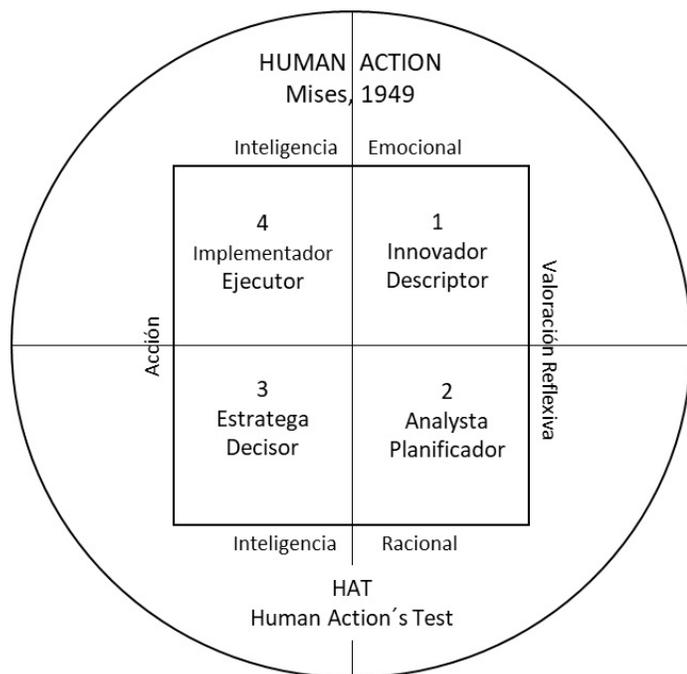


Figura 1. Estructura prueba HAT.

Fuente: Lascano, 2015.

La versión utilizada es 4.0. que se realiza en línea a través de un enlace que se comparte para el efecto, cada participante recibió un informe con su resultado individual después de su realización, la fiabilidad estadística del instrumento a través del Alpha de Cronbach en la primera muestra fue de  $\alpha=0.907$  y para la segunda de  $\alpha=0.924$ .

La composición de perfiles de mujeres y hombres de la primera muestra, empíricos, se presenta en la tabla 1.

Tabla 1. Descriptivos de Empíricos.

Perfil HAT	ID	AP	ED	IE	Total
Mujeres	14	13	7	7	41
Hombres	2	10	2	3	17
Total	16	23	9	10	58

Fuente: Elaboración propia.

La segunda muestra de los denominados entrenados, de hombres y mujeres, se observa en la tabla 2.

Tabla 2. Descriptivos de Entrenados.

Perfil HAT	ID	AP	ED	IE	Total
Mujeres	6	13	7	2	28
Hombres	3	6	14	2	25
Total	9	19	21	4	53

Fuente: Elaboración propia.

Con los datos referidos, se realizó prueba chi-cuadrado para dos muestras independientes para comprobar relación de perfiles de comportamiento económico y el entrenamiento empresarial, se hizo el cálculo en muestras generales, mujeres y hombres (Mendivelso y Rodríguez, 2018).

## RESULTADOS

En concreto, se han estudiado a emprendedores principiantes sin entrenamiento empresarial previo, también denominados emprendedores empíricos, y a aquellos que han completado un programa de capacitación empresarial en herramientas de gestión.

En relación con los perfiles observados, se presentaron resultados tanto para hombres como para mujeres en el grupo de emprendedores principiantes, sin entrenamiento o empíricos, así como en aquellos entrenados en herramientas de gestión. Los resultados obtenidos permiten comparar y contrastar las características y habilidades de estos dos grupos de emprendedores, y analizar la importancia del entrenamiento y la capacitación en la gestión de un negocio.

En este sentido, en la Tabla 3, se muestran los perfiles generales observados para el grupo total de participantes. Se registraron 16 casos con el perfil Innovador Descriptor (ID), 23 casos con el perfil Analista Planificador (AP), 9 casos con el perfil Estratega Decisor (ED) y 10 casos con el perfil Implementador Ejecutor (IE). En total, se contabilizaron 58 casos de participantes empíricos con perfiles

identificados. Para los participantes entrenados, se obtuvieron 9 casos con el perfil ID, 19 casos con el perfil AP, 21 casos con el perfil ED y 4 casos con el perfil IE, para un total de 53 casos. La suma de los participantes empíricos y entrenados en cada perfil da como resultado el total de 111 casos.

Tabla 3. Perfiles observados generales de empíricos y entrenados.

Perfiles	ID	AP	ED	IE	Total
Empíricos	16	23	9	10	58
Entrenados	9	19	21	4	53
Total	25	42	30	14	111

Fuente: Elaboración propia.

El cálculo del chi-cuadrado se realizó con 3 grados de libertad y un nivel de significancia ( $\alpha$ ) de 0.05. El valor crítico de chi-cuadrado obtenido de la tabla de distribución es de 7.815. El chi-cuadrado calculado en este caso es de 9.506, lo que indica que existe una diferencia significativa entre los perfiles observados y los perfiles esperados según la distribución teórica.

La Tabla 4, muestra los perfiles observados específicamente para las mujeres en la muestra. Como se puede observar, se registraron 14 mujeres con el perfil ID, 13 mujeres con el perfil AP, 7 mujeres con el perfil ED y 7 mujeres con el perfil IE, sumando un total de 41 mujeres empíricas. Para las mujeres entrenadas, se obtuvieron 6 casos con el perfil ID, 13 casos con el perfil AP, 7 casos con el perfil ED y 2 casos con el perfil IE, sumando un total de 28 mujeres entrenadas. El chi-cuadrado calculado en este caso es de 3.658, indicando una diferencia significativa entre los perfiles observados y los perfiles esperados para las mujeres en la muestra.

Tabla 4. Perfiles observados de mujeres empíricas y entrenadas.

Perfiles	ID	AP	ED	IE	Total
Empíricas	14	13	7	7	41
Entrenadas	6	13	7	2	28
Total	20	26	14	9	69

Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla 5, se presentan los perfiles observados específicamente para los hombres en la muestra. Se registraron 2 hombres con el perfil ID, 10 hombres con el perfil AP, 2 hombres con el perfil ED y 3 hombres con el perfil IE, sumando un total de 17 hombres empíricos. Para los hombres entrenados, se obtuvieron 3 casos con el perfil

ID, 6 casos con el perfil AP, 14 casos con el perfil ED y 2 casos con el perfil IE, sumando un total de 25 hombres entrenados. El chi-cuadrado calculado en este caso es de 9.21, indicando una diferencia significativa entre los perfiles observados y los perfiles esperados para los hombres en la muestra.

Tabla 5. Perfiles observados de hombres empíricos y Entrenados.

Perfiles	ID	AP	ED	IE	Total
Empíricos	2	10	2	3	17
Entrenados	3	6	14	2	25
Total	5	16	16	5	42

Fuente: Elaboración propia.

En resumen, los resultados del chi-cuadrado calculado en todas las tablas indican que hay diferencias significativas entre los perfiles observados y los perfiles esperados según la distribución teórica. Esto sugiere que los participantes empíricos y entrenados muestran patrones de comportamiento económico distintos en relación con los perfiles identificados por la prueba HAT.

Los resultados obtenidos en el grupo de emprendedores principiantes sugieren que, en general, carecen de habilidades gerenciales y de gestión financiera, lo que puede limitar su capacidad para llevar adelante un negocio de manera eficiente y sostenible. Por otro lado, los emprendedores que han recibido capacitación en herramientas de gestión han mostrado un mayor conocimiento y habilidades en estas áreas, lo que les permite llevar adelante su negocio de manera más efectiva y exitosa.

De acuerdo con los resultados obtenidos en el estudio, se observan diferencias significativas en los perfiles de comportamiento económico de las muestras generales de emprendedores empíricos y entrenados. Se acepta la hipótesis H1, la cual establece que el entrenamiento en gestión se relaciona con el perfil de comportamiento económico. Sin embargo, al analizar los resultados obtenidos para la muestra de mujeres empíricas y entrenadas, se observa que no se cumple la hipótesis H1, ya que no se encontraron diferencias significativas entre las dos muestras. Esto sugiere que el entrenamiento empresarial no tiene influencia en los perfiles de la acción humana económica identificados a través del instrumento utilizado en el estudio.

Al examinar las muestras de hombres empíricos y entrenados en el estudio, se encontró que el chi-cuadrado calculado es mayor que el valor de referencia, lo que permite inferir que se cumple la hipótesis H1, indicando que el entrenamiento empresarial se relaciona con el perfil de

comportamiento económico. Además, se observa una diferencia significativa en la distribución de hombres con entrenamiento empresarial en comparación con la muestra de mujeres, ya que se evidencia un alto número de perfiles Estrategas Decisores (ED) en los hombres.

## DISCUSIÓN

De acuerdo con la literatura académica, se ha demostrado que el entrenamiento empresarial tiene un impacto positivo en diversos aspectos de los emprendedores, como la identificación y evaluación de oportunidades, la gestión financiera y del riesgo, así como el desarrollo de habilidades gerenciales y de liderazgo (Schwartz et al., 2021). Los hallazgos de investigaciones previas realizadas por Jofré, et al., (2019) y Guzmán y Traverso (2021) respaldan la afirmación de que aquellos emprendedores que han recibido capacitación empresarial presentan un perfil de comportamiento económico más desarrollado y variado en comparación con aquellos que no han recibido capacitación.

En este estudio, se analizaron dos grupos de emprendedores: uno compuesto por emprendedores empíricos y otro conformado por emprendedores entrenados que habían completado un programa de capacitación en herramientas de gestión. El objetivo principal fue comparar los perfiles de comportamiento económico de ambos grupos y su relación con el entrenamiento empresarial. Los resultados obtenidos revelaron diferencias significativas en los perfiles de comportamiento económico entre los dos grupos. En el grupo de emprendedores empíricos, se observó una mayor presencia de perfiles de Innovador Descriptor (ID) y Analista Planificador (AP), mientras que en el grupo de emprendedores entrenados, hubo una mayor presencia de perfiles de Estratega Decisor (ED) e Implementador Ejecutor (IE).

Estos hallazgos sugieren que el entrenamiento empresarial tiene un impacto en el perfil de comportamiento económico de los emprendedores. Es posible que el entrenamiento proporcione a los emprendedores herramientas y conocimientos que les permitan desarrollar habilidades estratégicas y de implementación, lo que se refleja en un mayor predominio de los perfiles ED e IE en el grupo entrenado. Por otro lado, los emprendedores empíricos, al encontrarse en una etapa inicial de su entrenamiento, pueden estar más enfocados en explorar y generar ideas (perfil ID) y en organizar y planificar (perfil AP).

Estos resultados están en línea con estudios anteriores que han demostrado la influencia del entrenamiento y la educación en el desarrollo de competencias empresariales. Herrera y García (2018) indican que el entrenamiento

empresarial ayuda a los emprendedores a desarrollar habilidades y competencias empresariales, mejorando así el desempeño y la probabilidad de éxito de su empresa. Además, se constata que los emprendedores empíricos presentan un perfil de comportamiento económico más restringido y menos desarrollado en comparación con aquellos que han recibido capacitación empresarial, respaldando los hallazgos de Guzmán y Traverso (2021). Estos resultados resaltan la importancia de proporcionar capacitación y formación empresarial a los emprendedores con el fin de mejorar sus habilidades y aumentar sus posibilidades de éxito.

Al analizar los resultados específicamente para la muestra de mujeres empíricas y entrenadas, se observó que no se cumple la hipótesis H1, ya que no se encontraron diferencias significativas entre las dos muestras. Esto sugiere que el entrenamiento empresarial puede no tener una influencia significativa en los perfiles de comportamiento económico identificados a través del instrumento utilizado en el estudio. Este resultado se alinea con el estudio realizado por Chen et al. (2020), en el que se encontraron resultados similares. Sin embargo, al examinar las muestras de hombres empíricos y entrenados en el estudio, se puede inferir que se cumple la hipótesis H1, indicando que el entrenamiento empresarial se relaciona con el perfil de comportamiento económico. Este hallazgo es coherente con los resultados obtenidos por Bashir y Mahmood (2020) y Chen et al. (2020), quienes destacaron la importancia de la capacitación empresarial en el desarrollo de habilidades específicas para emprendedores.

Es importante destacar la diferencia significativa encontrada en la distribución de hombres con entrenamiento empresarial en comparación con la muestra de mujeres, evidenciando un mayor número de perfiles Estrategas Decisores (ED) en los hombres. Esto puede sugerir que el perfil de comportamiento económico de los hombres puede verse más influenciado por el entrenamiento empresarial en comparación con el de las mujeres emprendedoras en el estudio.

Los resultados de este estudio tienen implicaciones significativas para el diseño de programas de capacitación empresarial dirigidos específicamente a hombres y mujeres, ya que permiten identificar las fortalezas y debilidades clave en cada grupo. Es esencial reconocer que, si bien hombres y mujeres enfrentan desafíos similares en el mundo empresarial, existen diferencias de género que pueden influir en cómo se abordan estos desafíos y en la efectividad de las estrategias utilizadas para enfrentarlos. Por lo tanto, es fundamental tener en cuenta estas diferencias al diseñar estrategias de capacitación más efectivas

que aborden los desafíos específicos que enfrentan los hombres y las mujeres en sus emprendimientos.

## CONCLUSIONES

En este estudio, se analizaron emprendedores principiantes sin entrenamiento empresarial previo y aquellos que completaron un programa de capacitación en herramientas de gestión. Utilizando un enfoque empírico, mixto y transversal, se llevó a cabo un análisis comparativo entre dos muestras a conveniencia. La utilización de un instrumento para evaluar el comportamiento económico de los participantes sugiere una relación entre el entrenamiento en gestión y los perfiles de comportamiento económico. Sin embargo, al analizar por separado las muestras de mujeres empíricas y entrenadas, no se encontraron diferencias significativas en los perfiles de comportamiento económico. Estos resultados indican que el entrenamiento empresarial puede no influir en los perfiles identificados en mujeres. En contraste, se observó una relación significativa entre el entrenamiento empresarial y el perfil de comportamiento económico en hombres, particularmente en el perfil de Estratega Decisor (ED).

Las conclusiones de este estudio respaldan la idea de que el entrenamiento empresarial puede tener un impacto en los perfiles de comportamiento económico de los emprendedores, específicamente en hombres. Estos hallazgos resaltan la importancia de diseñar programas de capacitación empresarial que se adapten a las necesidades y características específicas de cada género. Además, sugieren la necesidad de continuar investigando las diferencias de comportamiento económico entre hombres y mujeres en el contexto del emprendimiento, con el fin de comprender mejor las causas subyacentes de estas diferencias y cómo afectan al éxito empresarial.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179-211.
- Al Mamun, A., Muniady, R. A. L., Ibrahim, M. A. H. B., & Nawî, N. B. C. (2018). Effect of economic vulnerability on entrepreneurial competencies among Malaysian micro-entrepreneurs. *Asia Pacific Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 12(2), 222-237.
- Baena-Luna, Pedro, García-Río, Esther, & Monge-Agüero, Mauricio. (2020). Entrecomp: competent framework for entrepreneurship. A systematic review of the literature on its use and application. *Información tecnológica*, 31(2), 163-172.
- Bashir, M. K., & Mahmood, H. (2020). Entrepreneurial training programs and entrepreneurial intentions: A systematic review and research agenda. *Journal of Small Business Management*, 58(1), 133-154. <https://doi.org/10.1080/00472778.2019.1656986>
- Chen, X., Sun, L., & Zhou, W. (2020). The effectiveness of entrepreneurship training programs on entrepreneurial intention and behavior: A systematic review and meta-analysis. *Frontiers in Psychology*, 11, 1-14. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.00634>
- Chu, P. (1998). *The research for entrepreneurship*. In: Internationalizing Entrepreneurship education and training 8th Annual Conference, Schloss Reichartshausen Oestrich-Winkel, Germany.
- Corrales, E. L. (2015). Acción humana en la acción humana: ¿campo unificado? *Revista Procesos de Mercado*, 12(2), 311-327.
- Corrales, E. L. (2022). Relación del comportamiento económico de personas y equipos con sus resultados financieros en tres países de Latinoamérica. *Revista UNIANDES Episteme*, 9(2), 293-304.
- Guzmán, J., & Traverso, M. (2021). Efecto de la capacitación empresarial en la competencia de los emprendedores. *Revista Científica de Administración, Finanzas y Negocios*, 2(2), 5-15. <https://doi.org/10.33414/rcafn.v2i2.4068>
- Herrera, M. E., & García, C. L. (2018). La capacitación empresarial y su efecto en el desempeño de los emprendedores. *Revista Científica de Administración, Finanzas y Negocios*, 1(1), 15-24. <https://doi.org/10.33414/rcafn.v1i1.2409>
- Jofré, F., Castillo, R., & Contreras, C. (2019). Impacto de la capacitación empresarial en la gestión de pequeñas empresas. *Ciencia y Negocios*, 3(1), 23-32. <https://doi.org/10.29166/cyn.v3i1.98>
- Kautonen, T., Van Gelderen, M., & Tornikoski, E. T. (2013). Predicting entrepreneurial behaviour: a test of the theory of planned behaviour. *Applied economics*, 45(6), 697-707.
- Kruger, M. E. (2004). *Creativity in the entrepreneurship domain*. (Tesis Doctoral). Universidad de Pretoria, Pretoria, Sudáfrica. <https://repository.up.ac.za/bitstream/handle/2263/27491/Complete.pdf?sequence=11>
- Lilleväli, U., & Täks, M. (2017). Competence models as a tool for conceptualizing the systematic process of entrepreneurship competence development. *Education Research International*, 1-17.
- Mendivelso, F., & Rodríguez, M. (2018). Prueba Chi-Cuadrado de independencia aplicada a tablas 2xN. *Revista Médica Sanitas*, 21(2), 92-95.

- Mises, L. V. (1986). *La Acción Humana, Tratado de economía*. (4ta. Ed). Unión Editorial.
- Munir, H., Jianfeng, C., & Ramzan, S. (2019). Personality traits and theory of planned behavior comparison of entrepreneurial intentions between an emerging economy and a developing country. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 25(3), 554-580
- Obschonka, M., & Stuetzer, M. (2017). Integrating psychological approaches to entrepreneurship: the Entrepreneurial Personality System (EPS). *Small Business Economics*, 49(1), 203-231.
- Schwartz, M., Kurt, S., Gopalakrishnan, S., & Kim, K. (2021). Entrepreneurial training and its effectiveness in improving firm performance: A meta-analysis. *Journal of Business Venturing*, 36(1), 106098. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2020.106098>
- Teran-Yepe, E., & Guerrero-Mora, A. M. (2020). Teorías de emprendimiento: revisión crítica de la literatura y sugerencias para futuras investigaciones. *Revista Espacios*, 41(07). 1-7. <https://www.revistaespacios.com/a20v41n07/20410707.html>
- Wei, J. (2022). The adoption of repeated measurement of variance analysis and Shapiro—Wilk test. *Frontiers of Medicine*, 16(4), 659-660.
- Zaremohzzabieh, Z., Ahrari, S., Krauss, S. E., Samah, A. A., Meng, L. K., & Ariffin, Z. (2019). Predicting social entrepreneurial intention: A meta-analytic path analysis based on the theory of planned behavior. *Journal of Business Research*, 96, 264-276.