

Differential analysis of Self-Efficacy in entrepreneurs and established at global level

Carlos Eduardo Gómez Arenas ¹Jorge Enrique Taboada Alvarez², Milton Januario Rueda Varón ³, León Darío Parra Bernal ⁴

1. Estudiante de Doctorado Universidad EAN ; cgomez56400@universidadean.edu.co; ORCID <https://orcid.org/0000-0002-1913-571X>
2. Profesor Titular Universidad EAN; jetoaboda@universidadean.edu.co; ORCID <https://orcid.org/0000-0001-8126-9383>
3. Profesor Titular Universidad EAN; mramon.d@universidadean.edu.co; ORCID <https://orcid.org/0000-0002-0338-5327>
4. Profesor Asociado Universidad EAN; ldparra@universidadean.edu.co; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1509-1262>

Abstract: Today, competitiveness is influenced by the effectiveness of regions in promoting projects related to enterprise creation, and to that extent, the characteristics of the entrepreneurs' profile, or what has been called Self-efficacy, have become crucial, as they are related to the likelihood of becoming an entrepreneur who achieves the status of an established businessman. In this study, data from the Global Entrepreneurship Monitor GEM survey of adult population for the years 2021 and 2022 were utilized, where multilevel data analysis techniques, based on machine learning, were used to generate a statistical model executed through the R software. The dependent variables were the individual's self-efficacy in entrepreneurship (TEA) and established businesses (ESTBBUSO), which were compared with new or nascent entrepreneurs. The aim of this research is to establish the differential impact of variables associated with individual's self-efficacy on both entrepreneurs and established businessmen, in order to explore differences that exist in two distinct phases of an entrepreneur's journey. Among the most important results, it was found that the likelihood of individuals having a propensity to start a business increases mainly in people who perceive themselves as knowledgeable and skilled in creating businesses, as well as with entrepreneurial potential. Established businessmen also significantly increase due to their perception of knowledge and skills in creating businesses.

Keywords: project management, self-efficacy, perceptions, established companies, GEM Data, entrepreneurship.

ANÁLISIS DIFERENCIAL DE LA AUTOEFICACIA EN EMPRENDEDORES Y EMPRESARIOS ESTABLECIDOS A NIVEL GLOBAL

Resumen: Hoy en día, la competitividad está influenciada por la efectividad de las regiones para impulsar proyectos relacionados con la creación de empresas, y en esa medida, las características propias del perfil de los emprendedores, o lo que se ha llamado el Self – efficacy, han cobrado vital importancia, ya que se relacionan con la probabilidad de ser o no un emprendedor que logre alcanzar el estado de Empresario establecido. Se utilizó la información de la encuesta a población adulta del Global Entrepreneurship Monitor GEM para los años 2021 y 2022, en el que, a través técnicas de análisis multivariado de datos multinivel, basadas en machine learning, se generó un modelo estadístico ejecutado mediante el software R, tomando como variables dependientes, la autoeficacia de los individuos con el emprendimiento (TEA) y las empresas establecidas (ESTBBUSO), las cuales se comparan con los empresarios nuevos o nacientes. El objetivo de la investigación es establecer el impacto diferencial de las variables asociadas a la autoeficacia de los individuos tanto en emprendedores como empresarios establecidos, y con base en ello poder explorar las diferencias que existen en dos fases distintas de



la trayectoria de un emprendedor. Entre los resultados más importantes, se encuentra que la probabilidad de que los individuos tengan propensión a emprender aumenta principalmente en personas que tienen percepción de conocimientos y habilidades para la creación de empresas, así como por el potencial emprendedor, y que los empresarios establecidos aumentan de forma bastante significativa por la percepción de conocimientos y habilidades para la creación de empresas.

Palabras clave: gestión de proyectos; autoeficacia, percepciones, empresas establecidas, datos GEM, emprendimiento.



Introducción

La importancia de este estudio radica fundamentalmente en medir el efecto diferencial que tienen las variables asociadas a la autoeficacia de los individuos tanto en emprendedores (TEA) como en empresarios establecidos (EBO). De esta forma, el propósito de este documento, es el de identificar la relación entre las variables asociadas a la autoeficacia de los individuos con su propensión a emprender, y de qué forma, estos aspectos se diferencian en la etapa de empresario establecido en una muestra de 50 países a nivel global, basado en la información del Global Entrepreneurship Monitor GEM del año 2021 y 2022, en donde varios estudios han encontrado una asociación significativa entre el llamado “Self – efficacy” y la creación de emprendimientos que perduran en el tiempo,.

Diversos análisis exploran la influencia de las habilidades, el bagaje y las motivaciones que incitan a los emprendedores a forjar sus propias empresas y a prosperar en un entorno competitivo. Según esta perspectiva, la experiencia previa en un sector específico incrementa considerablemente las probabilidades de que el emprendimiento se mantenga a lo largo del tiempo [1] [2] están mejor equipados para establecer y hacer crecer empresas con una dinámica superior que pueda escalar en el tiempo. En este sentido, el fortalecimiento de las competencias individuales podría elevar el estándar de los emprendimientos generados. No obstante, persiste la incertidumbre acerca de cuáles son las variables en específico relacionadas al emprendedor que median e inciden positivamente en el crecimiento de sus empresas, o si este hecho está más influenciado por el contexto económico circundante [3].

Por otra parte, se demuestra en un estudio [1], que la autoeficacia del individuo marca la diferencia en la creación de empresas, y es allí donde los responsables de la formulación de políticas deben canalizar inversiones hacia la capacitación y educación en habilidades específicas en diferentes niveles de educación con el fin de aumentar los niveles de autoeficacia en la población. Algo similar menciona [4], en donde los resultados muestran que características sociodemográficas como sexo y tener un familiar propietario de un negocio y rasgos de la personalidad, afectan la intención empresarial más que las condiciones laborales per se. Así lo refleja el estudio realizado [5], que pone a prueba los determinantes de las intenciones empresariales, en donde se indica que los formuladores de políticas deben centrarse en reforzar aquellas habilidades y competencias que aumentan la confianza en la autoeficacia, que habilitan la capacidad individual de acción y brindan una mejor comprensión de las oportunidades comerciales en el entorno contemporáneo [6]

De la misma manera, toma relevancia el hecho de que las personas hayan o no estado vinculadas a un establecimiento de educación superior, toda vez que como lo mencionan [7] se mostró que un alto nivel de escolaridad, baja el nivel de aversión al riesgo o miedo al fracaso y genera una valoración positiva de las condiciones para emprender, relacionándose positivamente con los empresarios establecidos, en donde las instituciones de educación superior pueden no solo capacitar a los estudiantes con autoeficacia empresarial para promover las intenciones empresariales, sino crear los entornos propicios para su desarrollo [8]

De igual manera, las instituciones de educación superior podrían considerar agregar el emprendimiento híbrido a sus planes de estudios [9] propendiendo por el desarrollo de las habilidades y la creatividad, mediadas por Tics, sumado a nuevas políticas al interior de las empresas que fomenten y faciliten el emprendimiento como una nueva forma de retener a empleados destacados que serán los futuros empresarios establecidos [10], además



de estimular la creación de nuevas empresas, como lo menciona [11], quien identificó los principales grupos de variables que llevan a las personas a iniciar su propio negocio: personas autorrealizadas que iniciaron su negocio motivados por una sed de logro y un sentido de independencia y autonomía; empresarios descontentos con las condiciones laborales actuales y seguidores de modelos de tradición familiar.

Se puede observar la influencia del perfil del emprendedor en la adopción e implementación de una estrategia de innovación sostenible para pequeñas empresas a partir de elementos como capital social, audacia y tenacidad, asociados con el entorno adecuado para la puesta en marcha de la estrategia [12], ya que una gran mayoría de los emprendedores de pequeñas empresas les gusta ser responsables, decidir la estrategia, decidir los métodos de trabajo y regular su propio tiempo, actuando dentro de ciertos límites, buscando equilibrar sus deseos de autonomía con las demandas que les impone el entorno empresarial [2].

Como una apuesta a la búsqueda de articulación de diferentes factores para el propósito del presente estudio, [13] plantea una ecuación estructural por medio de la cual se demuestra la incidencia de la resiliencia emprendedora hacia el espíritu empresarial representada por la suma de las siguientes cinco variables: Asumir Responsabilidades (22%) + Desarrollo de servicios (20%) + Aceptación (23%) + Logro de objetivos (20%) + Procesos formativos (14%) en donde se puede observar, por ejemplo, como la aceptación o confianza, con el resultado ponderado más alto, indica que se requiere de esfuerzo, tiempo y compromiso por parte del emprendedor, para que su negocio pueda ser aceptado en el mercado, y caso contrario, con el menor resultado ponderado, se observa como los Procesos formativos, tan necesarios para lograr llegar y mantenerse en el nivel de empresario establecido, refleja la atención que se debe prestar a todas las variables planteadas en la ecuación.

Cuando se estudian las variables de género y edad, y su relación entre rasgos de la personalidad y la orientación emprendedora, las mujeres son más dispuestas a asumir riesgos que los hombres y los hombres tienden a ser más proclives a innovar que la mujer, además que entre mayor edad hay mayor propensión a la innovación y proactividad, en donde la confianza tiene un efecto positivo y consistente en las tres dimensiones de la orientación emprendedora: asunción de riesgos, innovación y proactividad, mientras que el miedo al fracaso tiene un efecto negativo [14].

La hipótesis planteada para el desarrollo del presente estudio plantea que las variables asociadas a la autoeficacia de un individuo tales como: si posee conocimiento, habilidades y experiencia previa al emprendimiento y el no temor al fracaso, manifestaron una mayor asociación significativa y positiva con los empresarios establecidos en relación con los empresarios nacientes o nuevos en los cuales se esperaba que fuese menor o insignificante [7]. Para ello, la variable dependiente de interés asume como los nacientes y nuevos emprendedores que conforman la TEA (Total Early Stage Activity) y los empresarios establecidos, quienes según el Global Entrepreneurship Monitor – GEM - miden el porcentaje de la población adulta entre 18 y 64 años que ha estado al frente de su iniciativa empresarial, y que ha sobrevivido por más de 42 meses (3,5 años) pagando salarios o cualquier otro tipo de remuneración a empleados y/o propietarios.

Metodología

Las variables utilizadas para el presente estudio fueron recolectadas a partir de datos previos contenidos en el Global Entrepreneurship Monitor GEM de los años 2021 y 2022 para una muestra de 50 países a nivel global, lo



que representa una muestra estadísticamente significativa, en donde se tiene una gran cantidad de encuestas y con un instrumento previamente validado que otorga confianza en la información utilizada. Para el análisis cuantitativo se utilizó la regresión logística, logrando predecir la probabilidad que una entrada pertenezca a una de dos clases o categorías posibles y la influencia de diferentes variables en esa probabilidad. La función logística (también llamada función sigmoidea), determina un número de valor real entre 0 y 1 (probabilidad del evento) y tiene una distribución en forma de S que permite modelar probabilidades de forma óptima:

$$P(X = 1) = \frac{p}{1 - p} = \frac{e^{\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_p X_p}}{1 + e^{\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_p X_p}}$$

En este contexto, el objetivo de la regresión logística es encontrar los valores óptimos para los coeficientes, que maximicen la probabilidad de los datos observados, utilizando técnicas de optimización como el descenso de gradiente o criterios como AIC (el criterio de información de Akaike es una herramienta para comparar la bondad del ajuste y la simplicidad de diferentes modelos estadísticos), hasta obtener el modelo final con el grado de error óptimo y la menor cantidad de variables. Para analizar el efecto de las variables en el modelo, se utiliza el odds ratio, el cual proporciona información sobre cómo se comparan las probabilidades de que un evento o resultado ocurra en un grupo con las probabilidades de que ocurra el mismo evento en otro grupo.

De esta forma, las variables dependientes asumen como cero a los emprendedores involucrados en la TEA (Involved in total early-stage entrepreneurial activity - TEA) y como 1 a los empresarios establecidos – (Manages and owns a business that is older than 42 months - ESTBBUSO). Es decir, la regresión logística permitió abordar las preguntas planteadas en el presente estudio: ¿cuál es el nivel de asociación de las variables relacionadas con la autoeficacia del individuo tanto en emprendedores como en empresarios establecidos? ¿y cuáles son las principales diferencias que se presentan entre ambos grupos de estudio?

Por otra parte, las variables independientes, son variables que tienen valores que fluctúan de -2 hasta 2, y están determinadas por la edad y por las actitudes de los individuos frente a la creación de empresas establecidas y son las siguientes: Percepción de oportunidades (OPPORTXX), Percepción de conocimientos y habilidades para la creación de empresas (SUSKILXX), Temor al fracaso empresarial (FRFAILXX), Estatus de los empresarios (NBSTATXX) y Creación de empresas como elección de carrera (NBGOODXX).

De este modo, lo que se busca es determinar si existe alguna situación que incremente la probabilidad de tener la característica TEA o ESTBBUSO, permitiendo que el modelo determine si alguna de las variables aumenta dicha probabilidad de ocurrencia y en qué medida.

Resultados

En primera instancia, se genera un modelo con todas las variables y mediante el procedimiento forward/backward y el Criterio de Información de Akaike (AIC, por sus siglas en inglés), se evalúa la calidad de un modelo en comparación con otros modelos posibles. El modelo definitivo para el desarrollo del estudio para la variable TEA (Involved in total early-stage entrepreneurial activity) se observa en la figura 1.

Figura 1. Modelo seleccionado para la variable TEA



```

Coefficients:
      Estimate Std. Error z value Pr(>|z|)
(Intercept) -3.0086673  0.0722473 -41.644 < 2e-16 ***
FRFAIL      -0.4095257  0.0253764 -16.138 < 2e-16 ***
FUTSUP       0.9404503  0.0255648  36.787 < 2e-16 ***
NBGOOD       0.0732030  0.0317399   2.306  0.0211 *
NBMEDI      -0.3900187  0.0789821  -4.938  7.89e-07 ***
nbmedial     0.1452303  0.0250557   5.796  6.78e-09 ***
NBSTAT      -0.2224915  0.0311960  -7.132  9.89e-13 ***
OPPORT       0.1952415  0.0279638   6.982  2.91e-12 ***
SUSKIL       1.5645166  0.0402134  38.905 < 2e-16 ***
age         -0.0089341  0.0009489  -9.415 < 2e-16 ***
  
```

Fuente: Elaboración propia a través de R studio

Los resultados obtenidos una vez aplicado el modelo seleccionado y teniendo clara cada una de las variables independientes y dependientes y el efecto que pueden tender para determine su probabilidad de ocurrencia se observan en la tabla 2. A partir de allí, se realiza el análisis del efecto de las variables en el modelo utilizando el odds ratio, el cual indica que si el valor del coeficiente es menor que 1 la incidencia es negativa y si es mayor que la incidencia es positiva, es decir, que puede aumentar o disminuir la probabilidad de ocurrencia de la variable de interés que en este caso es TEA.

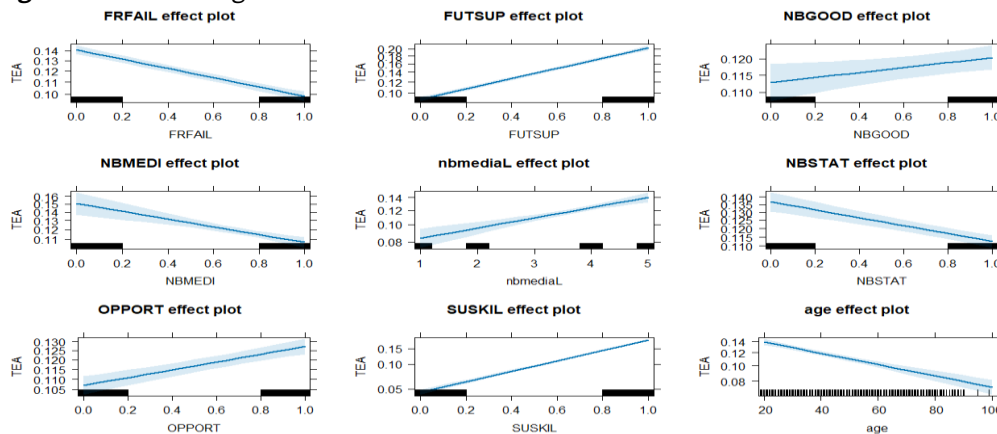
Tabla 1. Resultados de las variables para TEA (odds ratios).

FRFAIL	FUTSUP	NBGOOD	NBMEDI	NBMEDIAL	NBSTAT	OPPORT	SUSKIL	age
0,663	2,561	1,075	0,677	1,156	0,800	1,215	4,780	0,991
-34%	156%	7,5%	-32%	15%	-20%	21%	378%	-1%

Fuente: Elaboración propia a través de R studio

En este caso, se observan valores inferiores a 1 en las variables FRFAIL, NBMEDI, NBSTAT Y AGE, en donde por cada unidad que aumenta la variable dependiente, la probabilidad de TEA disminuye en un 34%, 32%, 20% y 1% respectivamente. Por el contrario, los resultados con valores superiores a 1 se encuentran en las variables FUTSUP, NBGOOD, NBMEDIAL, OPPORT Y SUSKIL en donde por cada unidad que aumenta la variable dependiente, la probabilidad de TEA aumenta en un 156%, 7,5%, 15%, 21% y 378% respectivamente, como se detalla en la figura 2 con los respectivos intervalos de confianza de la variable TEA.

Figura 2. Resultados gráficos con intervalos de confianza en la variable TEA



Fuente: Elaboración propia a través de R studio.



Continuando con el análisis de resultados de la segunda variable independiente ESTBBUSO (Manages and owns a business that is older than 42 months), el modelo definitivo para el desarrollo del estudio de esta variable se observa en la figura 3.

Figura 3. Modelo seleccionado para la variable ESTBBUSO.

```

Coefficients:
      Estimate Std. Error z value Pr(>|z|)
(Intercept) -4.570554   0.078872 -57.949 < 2e-16 ***
FRFAIL      -0.504327   0.033501 -15.054 < 2e-16 ***
FUTSUP      -0.131414   0.035832  -3.668 0.000245 ***
NBMedI      -0.108204   0.036472  -2.967 0.003009 **
SUSKIL       1.638286   0.050991  32.129 < 2e-16 ***
age          0.027482   0.001176  23.368 < 2e-16 ***
  
```

Fuente: Elaboración propia a través de R studio.

Los resultados obtenidos una vez aplicado el modelo seleccionado se observan en la Tabla 3.

Tabla 2. Resultados de las variables para ESTBBUSO (odds ratios).

FRFAIL	FUTSUP	NBMedI	SUSKIL	age
0,603	0,876	0,897	5,146	1,027
-39%	-12%	-10%	414%	2%

Fuente: Elaboración propia a través de R studio.

Basado en estos resultados, se observan valores inferiores a 1 en las variables FRFAIL, FUTSUP y NBMedI, en donde por cada unidad que aumenta la variable dependiente, la probabilidad de ESTBBUSO disminuye en un 39%, 12% y 10% respectivamente. Por el contrario, los resultados con valores superiores a 1 se encuentran en las variables SUSKIL y Age, en donde por cada unidad que aumenta la variable dependiente, la probabilidad de ESTBBUSO aumenta en un 414% y 2% respectivamente. Lo anterior indica que mientras en los emprendedores nuevos y nacientes, las variables asociadas a la autoeficacia, tales como experiencia y conocimientos previos en emprendimiento, manifestaron una asociación positiva con la variable TEA, en los empresarios establecidos (ESSTBUSO) se dio el efecto contrario, es decir, una asociación negativa. La excepción a la regla fue la variable suskill que refiere a la tener los conocimientos en emprendimiento para emprender, la cual fue positiva y significativa en ambos grupos.

Esta situación refleja varios aspectos interesantes a reflexionar: En primer lugar, al analizar de manera conjunta emprendedores y empresarios establecidos, se visualiza que, si bien las variables de autoeficacia y evaluación del entorno manifiestan una asociación significativa en la propensión a emprender, es decir sobre la TEA, la relación se invierte o pierde significancia para los empresarios establecidos. -En segundo lugar, se observa que la variable que resultó ser un común denominador como determinante próximo tanto para emprendedores como para empresarios establecidos fue el contar con conocimientos previos en emprendimiento para emprender. La cual se mostraría, por ende, como la variable de autoeficacia que mejor explica la relación en las dos fases de trayectoria emprendedora.



Conclusiones

De acuerdo con los resultados, la probabilidad que los individuos tengan propensión a emprender (TEA) aumenta principalmente en personas que tienen percepción de conocimientos y habilidades para la creación de empresas (SUSKIL), ya que por cada unidad que aumenta esta variable, la propensión a emprender crece en un 378%, reflejando la importancia de reforzar factores personales, que incluyen los cognitivos y conductuales [15]. Además, estudios pueden demostrar que la autoeficacia empresarial influye positivamente en la intención empresarial pero no así la educación empresarial por sí misma [16].

La propensión a emprender (TEA) también aumenta debido a un segundo factor relevante que es el potencial emprendedor (FUTSUP), en donde por cada unidad que aumenta esta variable, la propensión a emprender crece en un 156%, considerando así que se hace necesario generar mecanismos de diagnóstico e identificación en etapas tempranas de personas con actitudes que envían señales positivas para emprender, partiendo de la necesidad de apoyo institucional, que en algunos de estos países aún es bastante restringido y puede llegar a limitar la autoeficacia empresarial [17], en entornos con recursos escasos para este propósito.

Por otra parte, cobra especial atención la variable de Temor al fracaso empresarial (FRFAIL), toda vez que por cada unidad que aumenta esta variable, la probabilidad de propensión a emprender (TEA) disminuye. Estudios también indican que el miedo al fracaso es mayor entre las mujeres, aunque este resultado no es estable en el tiempo [18]. También se ha demostrado la influencia positiva en las actitudes emprendedoras a partir lo que se ha denominado temperamento emprendedor [19], el cual puede mitigar de alguna forma el temor al fracaso, mejorando las creencias de autoeficacia empresarial y aumentando las posibilidades para crear y operar exitosamente negocios [20]. Incluso se puede llegar a evidenciar, como el nivel de proteccionismo de un país modera la relación entre la autoeficacia y el miedo al fracaso [21].

Al analizar la variable edad, para el caso de la propensión a emprender (TEA), esta no es significativa, pero en cambio, para la variable de empresas establecidas (ESTBBUSO), si resulta muy relevante, entendiéndose que a mayor edad hay más probabilidad de que se generen empresas establecidas, por lo que resulta entonces importante apoyar el emprendimiento en edades tempranas, así como la capacidad de detectar oportunidades y reducir el miedo al fracaso [22].

Continuando con la segunda variable independiente de empresarios establecidos (ESTBBUSO), esta aumenta de forma bastante significativa por una sola variable, la percepción de conocimientos y habilidades para la creación de empresas (SUSKIL), ya que por cada unidad que aumenta esta variable, la propensión de empresario establecido crece en un 414%. Es decir, al igual que en la propensión a emprender (TEA), esta variable tiene la mayor fuerza en los empresarios establecidos, ya que las demás variables tienen todo un efecto negativo prioritariamente también por el temor al fracaso empresarial (FRFAIL), en donde por cada unidad que aumenta esta variable, la probabilidad de empresarios establecidos (ESTBBUSO) disminuye en un 39%.

En cuanto a las diferencias en el impacto y asociación de las variables independientes con la variable dependiente, logro establecerse que mientras en los emprendedores que pertenecen a la TEA la gran mayoría de predictoras resultaron significativas y positivas, a excepción del miedo al fracaso y las condiciones para emprender; en los empresarios establecidos algunas variables dejaron de ser significativas y salieron del modelo, e incluso otras manifestaron una relación contraria a la de los emprendedores. Lo anterior indica que la hipótesis de estudio se cumplió parcialmente, dado que si bien se demostró una asociación significativa entre las variables



asociadas a la autoeficacia de los individuos con su propensión a emprender; la relación diferencial entre emprendedores y empresarios establecidos resultó inversa a lo que se planteó en la hipótesis. La excepción a la regla fue la variable de conocimientos previos para emprender la cual resultó con un mayor impacto en los empresarios establecidos (414%) frente a los emprendedores (378%).

En este sentido, se hace relevante que en futuras investigaciones se examinen factores cognitivos, demográficos y contextuales en el desarrollo de la intención emprendedora [23] toda vez que esto puede permitir un mejor entendimiento de las variables que pueden apoyar el nivel de empresarios establecidos en un país, producto de sus acciones para detectar y promover el potencial emprendedor. Incluso, factores relacionados con el género, no solamente la edad, pueden ser estudiados para conocer como desde los valores particulares y las intenciones profesionales, se explica la forma en que algunas personas se inclinan a convertirse en emprendedores [24]. Sumado a esto, desde los mismos rasgos de personalidad, como la perseverancia, la búsqueda de la variedad y el criterio fuerte, también se pueden llegar a establecer relaciones con la actitud empresarial, con un impacto importante en la intención emprendedora [25].

Referencias

- [1] Bostjan Antoncic, Jasna Auer Antoncic, and Heli Marketta Aaltonen, "Marketing self-efficacy and firm creation," *Journal of Small Business and Enter*, Feb. 2016.
- [2] M. van Gelderen and P. Jansen, "Autonomy as a start-up motive," *Journal of Small Business and Enterprise Development*, vol. 13, no. 1, pp. 23–32, 2006, doi: 10.1108/14626000610645289.
- [3] Z. J. Acs, L. Szerb, and E. Autio, "Enhancing Entrepreneurship Ecosystems. A 'Systems of Entrepreneurship' Approach to Entrepreneurship Policy," in *Global Entrepreneurship and Development Index 2015*, 2016, pp. 57–69. doi: 10.1007/978-3-319-26730-2_4.
- [4] R. Espiritu-Olmos and M. A. Sastre-Castillo, "Personality traits versus work values: Comparing psychological theories on entrepreneurial intention," *J Bus Res*, vol. 68, no. 7, pp. 1595–1598, Jul. 2015, doi: 10.1016/j.jbusres.2015.02.001.
- [5] F. Facchini, L. Jaeck, and C. Bouhaddioui, "Culture and Entrepreneurship in the United Arab Emirates," *Journal of the Knowledge Economy*, vol. 12, no. 3, pp. 1245–1269, Sep. 2021, doi: 10.1007/s13132-020-00663-z.
- [6] J. F. López-Muñoz, I. Mira-Solves, J. Novejarque-Civera, and M. Pisá-Bó, "Entrepreneurial education and opportunity entrepreneurship: the mediation of self-efficacy belief," *Economic Research-Ekonomska Istrazivanja*, vol. 36, no. 3, 2023, doi: 10.1080/1331677X.2022.2159472.
- [7] L. D. Parra Bernal and Mi. Argote, "Factores asociados a los empresarios establecidos en Colombia desde el enfoque GEM entre 2006 y 2022," *Research Anthology on Small Business Strategies for Success and Survival*, 2024, doi: 10.4018/978-1-7998-9155-0.ch048.
- [8] D. Amani, I. J. Ismail, A. Makona, I. A. Changalima, and I. Kazungu, "Extending the mediation role of entrepreneurial self-efficacy on enhancing students' entrepreneurial intentions: A moderated mediation model," *International Journal of Management Education*, vol. 22, no. 1, Mar. 2024, doi: 10.1016/j.ijme.2023.100915.



- [9] M. Z. Solesvik, "Hybrid Entrepreneurship: How and Why Entrepreneurs Combine Employment with Self-Employment," *Technology Innovation Management Review*, vol. 7, no. 3, pp. 33–41, Mar. 2017, doi: 10.22215/timreview/1063.
- [10] L. D. P. Bernal and M. L. A. Cusi, "Key Factors of Dynamic SMEs in Colombia Using GEM Data," in *Research Anthology on Small Business Strategies for Success and Survival*, IGI Global, 2021, pp. 981–1000. doi: 10.4018/978-1-7998-9155-0.ch048.
- [11] P. Dubini, "The influence of motivations and environment on business start-ups: Some hints for public policies," *J Bus Ventur*, vol. 4, no. 1, pp. 11–26, Jan. 1989.
- [12] S. Berger-Douce and C. Schmitt, "Entrepreneur profile and sustainable innovation strategy," in *Strategies for Sustainable Technologies and Innovations*, Edward Elgar Publishing Ltd., 2013, pp. 186–203. doi: 10.4337/9781781006832.00020.
- [13] J. E. Taboada Alvarez, "Modelo de gestión del aprendizaje en incubadoras," Universidad EAN, Bogotá, 2022. Accessed: Mar. 31, 2024. [Online]. Available: <http://hdl.handle.net/10882/12440>
- [14] I. Martins, J. P. P. Monsalve, and A. V. Martinez, "Self-confidence and fear of failure among university students and their relationship with entrepreneurial orientation: Evidence from Colombia," *Academia Revista Latinoamericana de Administracion*, vol. 31, no. 3, pp. 471–485, Nov. 2018, doi: 10.1108/ARLA-01-2018-0018.
- [15] M. A. Arifin, M. Zakaria, and H. A. Bustaman, "Digital adoption, self-efficacy, and business success—towards resilience and sustainability micro-entrepreneurs in the post-pandemic world," *Cogent Business and Management*, vol. 10, no. 3, 2023, doi: 10.1080/23311975.2023.2260128.
- [16] A. Setiawan, A. Hafizah, and D. Sapitri, "The Impact of Entrepreneurship Education, Perceived Behavior Control, and Entrepreneurial Self-Efficacy on Pre-Service Teacher Candidates' Entrepreneurial Intention," *AL-ISHLAH: Jurnal Pendidikan*, vol. 16, no. 1, pp. 387–397, Mar. 2024, doi: 10.35445/alishlah.v16i1.3354.
- [17] N. Simaras, P. Tabesh, T. P. Munyon, and Z. Marzban, "Unveiled confidence: Exploring how institutional support enhances the entrepreneurial self-efficacy and performance of female entrepreneurs in constrained contexts," *European Management Journal*, vol. 42, no. 1, pp. 33–45, Feb. 2024, doi: 10.1016/j.emj.2022.07.003.
- [18] Y. S. Daoud, S. Sarsour, R. Shanti, and S. Kamal, "Risk tolerance, gender, and entrepreneurship: The Palestinian case," *Rev Dev Econ*, vol. 24, no. 3, pp. 766–789, Aug. 2020, doi: 10.1111/rode.12634.
- [19] R. Murugesan and P. D. D. Dominic, "A study on association between personality constructs and entrepreneurial attitudes," *International Journal of Business Excellence*, vol. 5, no. 4, pp. 378–394, 2012, doi: 10.1504/IJBEX.2012.047905.
- [20] L. Mahalia Molema, E. Nobukhosi Ndlovu, and P. Ebong Ebewo, "Entrepreneurial Coaching for the Development of Entrepreneurial Self-Efficacy in Women Entrepreneurs (PRINTED) Entrepreneurial Coaching for the Development of Entrepreneurial Self-Efficacy in Women Entrepreneurs



Entrepreneurial Coaching for the Development of Entrepreneurial Self-Efficacy in Women Entrepreneurs,” 2024, doi: 10.29138/ijebd.v7i2.2534.

- [21] S. Kamal and Y. Daoud, “Do country level constructs affect the relation between self-efficacy and fear of failure?,” *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, vol. 12, no. 4, pp. 545–568, 2020.
- [22] M. Holienka, A. Pilková, and Z. Jančovičová, “Youth entrepreneurship in visegrad countries,” *Entrepreneurial Business and Economics Review*, vol. 4, no. 4, pp. 105–121, 2016, doi: 10.15678/EBER.2016.040407.
- [23] A. Farachah, “The effects of demographic, cognitive and institutional factors on development of entrepreneurial intention: Toward a socio-cognitive model of entrepreneurial career,” *Journal of International Entrepreneurship*, vol. 13, pp. 452–476, 2015.
- [24] A. Hirschi and S. Fischer, “Work values as predictors of entrepreneurial career intentions,” *Career Development International*, vol. 18, no. 3, pp. 216–231, Jun. 2013, doi: 10.1108/CDI-04-2012-0047.
- [25] R. Murugesan and P. D. D. Dominic, “Influencing entrepreneurial intentions: The role of attitudes and personality constructs,” *International Journal of Business Excellence*, vol. 6, no. 6, pp. 687–701, 2013, doi: 10.1504/IJBEX.2013.056725.

