

Variables y factores que explican desde de la intención hasta la acción de emprender de los graduados universitarios

Omar Aldo Maluk Salem

<http://hdl.handle.net/10803/666516>

ADVERTIMENT. L'accés als continguts d'aquesta tesi doctoral i la seva utilització ha de respectar els drets de la persona autora. Pot ser utilitzada per a consulta o estudi personal, així com en activitats o materials d'investigació i docència en els termes establerts a l'art. 32 del Text Refós de la Llei de Propietat Intel·lectual (RDL 1/1996). Per altres utilitzacions es requereix l'autorització prèvia i expressa de la persona autora. En qualsevol cas, en la utilització dels seus continguts caldrà indicar de forma clara el nom i cognoms de la persona autora i el títol de la tesi doctoral. No s'autoritza la seva reproducció o altres formes d'explotació efectuades amb finalitats de lucre ni la seva comunicació pública des d'un lloc aliè al servei TDX. Tampoc s'autoritza la presentació del seu contingut en una finestra o marc aliè a TDX (framing). Aquesta reserva de drets afecta tant als continguts de la tesi com als seus resums i índexs.

ADVERTENCIA. El acceso a los contenidos de esta tesis doctoral y su utilización debe respetar los derechos de la persona autora. Puede ser utilizada para consulta o estudio personal, así como en actividades o materiales de investigación y docencia en los términos establecidos en el art. 32 del Texto Refundido de la Ley de Propiedad Intelectual (RDL 1/1996). Para otros usos se requiere la autorización previa y expresa de la persona autora. En cualquier caso, en la utilización de sus contenidos se deberá indicar de forma clara el nombre y apellidos de la persona autora y el título de la tesis doctoral. No se autoriza su reproducción u otras formas de explotación efectuadas con fines lucrativos ni su comunicación pública desde un sitio ajeno al servicio TDR. Tampoco se autoriza la presentación de su contenido en una ventana o marco ajeno a TDR (framing). Esta reserva de derechos afecta tanto al contenido de la tesis como a sus resúmenes e índices.

WARNING. The access to the contents of this doctoral thesis and its use must respect the rights of the author. It can be used for reference or private study, as well as research and learning activities or materials in the terms established by the 32nd article of the Spanish Consolidated Copyright Act (RDL 1/1996). Express and previous authorization of the author is required for any other uses. In any case, when using its content, full name of the author and title of the thesis must be clearly indicated. Reproduction or other forms of for profit use or public communication from outside TDX service is not allowed. Presentation of its content in a window or frame external to TDX (framing) is not authorized either. These rights affect both the content of the thesis and its abstracts and indexes.

TESIS DOCTORAL

Título Variables y factores que explican desde la intención hasta la acción de emprender de los graduados universitarios.

Realizada por Omar Aldo Maluk Salem

en el Centro La Salle
Universidad Ramon Llull

y en el Departamento Empresa y Tecnologia

Dirigida por Dr. Francesc Miralles Torner

La Salle – Universitat Ramon LLull

Esta monografía de tesis doctoral: **“VARIABLES Y FACTORES QUE EXPLICAN DESDE LA INTENCIÓN HASTA LA ACCIÓN DE EMPRENDER DE LOS GRADUADOS UNIVERSITARIOS”**

Omar Maluk Salem

Doctorando

Francesc Miralles Torner

Director Phd

Barcelona-octubre 2018

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer sinceramente a aquellas personas y profesores (as) que compartieran sus ideas y recomendaciones para hacer posible el desarrollo de este proyecto de tesis.

Así como también, a mis compañeros que compartieron las aulas del ESAN conmigo durante la maestría en investigación de la administración y en Universitat La Salle durante el doctorado.

Un agradecimiento especial al director Francesc Miralles T por su paciencia y asesoría permanente. Así como también a los Directivos y Asistentes de La Salle – Universitat Ram3n Llull

DEDICATORIA

A mis nietos Omar y Mauricio, quienes le han dado alegría a Mi vida y me motivan siempre con un saludo y una sonrisa.

INDICE

RESUMEN

1. INTRODUCCIÓN	10
1.1 ANTECEDENTES.....	10
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	17
1.6 JUSTIFICACIÓN	21
1.7 PROPÓSITO	22
1.8 LA RELEVANCIA E IMPLICACIONES DE ESTA INVESTIGACIÓN	22
1.10 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	24
1.11 OJETIVO GENERAL	25
1.12 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	26
2. REVISIÓN DE LITERATURA (MARCO TEÓRICO).....	27
2.1 LA EDUCACIÓN Y LA FORMACIÓN DEL EMPRENDEDOR	27
2.2 LA INTENCIÓN EMPRENDEDORA, LAS VARIABLES Y MODELOS QUE LA EXPLICAN.....	32
2.2.1 EL MODELO INICIAL, TPB PARA EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR	32
2.2.2 La teoría de la acción razonada y el comportamiento planificado	
2.2.3 El proceso actitud-comportamiento	
2.2.4 Las variables del Modelo de comportamiento planificado (TPB)	
2.2.5 El modelo base del presente trabajo de investigación	
2.3 Comportamiento y actitud del consumidor	
2.4 Sobre la decisión de llevar a cabo un emprendimiento:	
2.4.1 El evento emprendedor	
2.4.2 El control del comportamiento actual y la propensión a actua	
2.4.3 La Resiliencia y los eventos precipitadores	47

2.4.4	Sobre las ventajas y los inconvenientes del emprendimiento	
2.5	LA TEORÍA DE TRATAR	51
2.6	SOBRE EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.....	54
3.	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	57
3.1	PRIMER MODELO (1) CONCEPTUAL E HIPÓTESIS	57
3.1.1	VARIABLES EXÓGENAS DEL MODELO	
3.1.2	Variables endógenas mediadoras del modelo	
3.1.3	Variables dependientes finales del modelo (1)	
3.2	SEGUNDO MODELO (2) CONCEPTUAL	
3.3	HIPÓTESIS Y DESCRIPCIÓN DE LAS VARIABLES MODELOS (1 y 2)	
3.4	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	
3.4.1	Variables	
3.4.2	Escalas de medición	
3.4.3	Población y muestreo	
3.4.4	Selección de la Muestra	
3.5	TÉCNICAS DE ANÁLISIS	
3.6	SOBRE LA ÉTICA Y EL PROCESO DE INVETIGACIÓN	
4.	ANÁLISIS DE DATOS	82
4.1	ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS Y DIAGRAMAS DE CAJA	82
4.2	ANÁLISIS ANOVA Y MANOVA.....	86
4.3	COMPARACIONES DE MEDIAS. La separación entre dos grupos con intención y decisión	
4.4	REGRESIÓN LOGÍSTICA BINARIA Y ANÁLISIS DISCRIMINANTE.....	93
4.5	ANÁLISIS DE COMPONENTES PRINCIPALES	96

4.5.1 Reducción de dimensiones con rotación Varimax y Kaiser y fiabilidad de las escalas	
4.5.2 Análisis de la varianza explicada total	
4.6 PRIMER MODELO EN SEM (1).....	105
4.6.1 Resultados del sistema de ecuaciones estructurales	
4.6.2 Primer Modelo de Medición en SEM que incluye la intención emprendedora como variable mediadora previa a la Decisión	
4.6.3 Modelo estructural en SEM que incluye la intención empresarial como variable mediadora antes de la Decisión	
4.6.4 Modelo de Regresión lineal múltiple con las variables promedios del modelo	
4.7 SEGUNDO MODELO EN SEM (2)	118
4.7.1 Resultados del modelo de medición (2)	
4.7.2 Resultados del modelo estructural (2)	
5. DISCUSIÓN Y ANÁLISIS.....	125
6. CONCLUSIONES.....	128
7. LIMITACIONES Y FUTURAS INVESTIGACIONES.....	131

RESUMEN

Los modelos cognitivos sobre la intención empresarial se han utilizado para comprender mejor las características empresariales. Estos modelos proponen usar la intención empresarial como un buen proxy para la acción emprendedora.

Los estudios de comportamiento emprendedor han llegado hasta la intención tradicional de emprender, pero algunos autores mencionan la necesidad de estudiar con más detalle el comportamiento emprendedor y los factores que lo condicionan.

Si bien la intención empresarial ha sido definida como el momento en que el individuo decide iniciar la acción emprendedora, no está claro cómo evoluciona esta intención para llegar a la acción de crear una nueva empresa, y en consecuencia llegar al comportamiento emprendedor final.

El objetivo de este trabajo es comprender mejor el proceso de formación de intenciones empresariales. Es decir, los diferentes estados que sigue un individuo para iniciar un evento emprendedor.

Según el modelo de la teoría del comportamiento planificado (TPB) (Ajzen & Fishbein, 1980; Ajzen I, 1987; Ajzen I, 1991) el que ha sido aplicado por algunos autores para medir la intención emprendedora de los estudiantes universitarios, en este documento, dicho análisis se extiende a los graduados universitarios que terminaron la universidad y están en el mercado laboral.

Utilizando el modelo comportamiento planificado (TPB) según como lo hizo Liñán F (2008), se propone en el presente trabajo de investigación, comprender los antecedentes cognitivos de la intención emprendedora en dos etapas diferentes durante el proceso de formación de intención de los estudiantes de postgrado.

Por un lado, la intención empresarial se ha medido utilizando la escala más común y, por otro lado, una variable de decisión emprendedora se ha utilizado para comprender mejor un paso más avanzado en el proceso de formación del comportamiento final.

Luego analizamos las variables exógenas y endógenas del modelo de comportamiento planificado para la intención emprendedora de los estudiantes universitarios y ampliamos el modelo a los graduados universitarios de negocios para medir su grado de decisión.

Nuestros resultados muestran que la variable de decisión emprendedora exhibe una mayor varianza y constituye un momento más avanzado que la intención en el proceso de formación de la conducta emprendedora.

Se obtuvo un modelo bajo TPB con la acción empresarial como la variable dependiente final que muestra que la intención emprendedora tradicionalmente medida es una variable mediadora parcial y la decisión de ser empresario como una mediadora total en el modelo.

Así, la decisión de ser un emprendedor resultó ser el componente de una intención más avanzada y más cerca de la acción.

El propósito de nuestro primer modelo es determinar qué intención emprendedora tienen y qué tan determinados están de ser empresarios y proporcionar una medida del grado de decisión de los profesionales para ser empresarios y saber cuán cerca están de la acción emprendedora.

En este trabajo introducimos la variable decisión emprendedora como una alternativa a la medición del comportamiento emprendedor más allá de la intención ya explorada. Por lo que se considera que la decisión de un individuo ya graduado es un indicador más avanzado y una aproximación más cercana a la medida del comportamiento final de este individuo.

Se obtuvo un primer modelo bajo TPB, con la decisión empresarial como la variable dependiente final, que muestra que la intención emprendedora, es una variable mediadora parcial para la decisión de ser un emprendedor, para luego llegar al segundo modelo con la acción emprendedora como variable final del modelo completo.

La decisión emprendedora se introdujo tomando como referencia los trabajos de comportamiento del modelo de comportamiento planificado (TPB) que se ha utilizado por Bentler & Speckart (1981), Ajzen & Madden (1986), Sánchez R (2005), Krueger & Brazeal (1994), Liñán (2008) y Miralles et al (2016), así como del evento emprendedor elaborado por Shapero A (1975) y modificado por Shapero & Sokol (1982) y del comportamiento del consumidor de Vermeir & Verbeke (2006).

Se ha recogido muestras de un cuestionario basado en la escala utilizada por Olmos & Castillo (2011) y la realizada por Liñán F (2008) que ha permitido medir la intención emprendedora de los graduados universitarios y la decisión de emprender respectivamente,

cuestionarios que fueron modificados por el Autor y una vez separados en componentes principales, se los utilizó para la encuesta realizada en el trabajo exploratorio presentado en el Congreso de Estudios Latinoamericanos en Administración de Empresas (BALAS) realizado en la ESPOL en el año 2016 y posteriormente mejorado aumentando a 200 el tamaño de la muestra, para ser sustentado en el Coloquio Internacional de Comercio y Empresa (CICE) realizado en la UEES en el año 2017 y posteriormente publicado por Maluk O (2018) para luego ser modificado, completado y terminado en el presente trabajo de investigación.

Los resultados obtenidos muestran que la intención emprendedora de los graduados universitarios persiste durante su carrera profesional, pero que la decisión de emprender está altamente correlacionada con la anterior, siendo una intención más avanzada y diferente que revela cierto grado de voluntad en lograr su objetivo.

Mediante el modelo basado en el método de ecuaciones estructurales (SEM) se determinó, que la intención emprendedora tiene un efecto positivo sobre la decisión de emprender y que esta segunda es una mediadora total para llegar a la acción emprendedora.

Las implicaciones académicas de este trabajo permiten, que, a futuro, otros investigadores, puedan continuar con el modelo desarrollado e ir agregando variables moderadoras o mediadoras en las relaciones causales, por lo que esta sería una brecha de investigación a considerarse.

Las implicaciones prácticas de este trabajo consisten en contribuir con un instrumento de medición de las variables decisión y acción de emprender para un graduado universitario, por lo que sería posible determinar, en cualquier momento post universidad, que tan cerca está el individuo de la decisión y por ende de la acción emprendedora.

Al relacionar la intención, la decisión y la acción emprendedora con las variables exógenas como la valoración cercana, las habilidades, y la valoración social, así como las variables mediadoras que son, la norma subjetiva, la atracción personal y el control conductual percibido, para mediante análisis de componentes principales (PCA) identificarse ocho constructos con un modelo de ecuaciones estructurales (SEM) como análisis confirmatorio.

Palabras claves: intención emprendedora, decisión emprendedora, acción emprendedora, teoría del comportamiento planificado (TPB), graduados de negocios, modelo de ecuaciones estructurales (SEM), acción de emprender.

1. INTRODUCCIÓN

1.1 Antecedentes

Los factores que explican cómo los individuos evolucionan para convertirse en empresarios han sido de interés en muchas obras diferentes. Estos factores pueden ayudar a diseñar políticas de promoción empresarial más eficientes y, en consecuencia, a obtener un mejor rendimiento de estas políticas.

La teoría del comportamiento planificado (TPB) se ha utilizado para comprender mejor aquellos factores que ayudan a explicar el comportamiento emprendedor (Lortie y Castogiovanni, 2015).

En aras de la viabilidad, la mayoría de estos estudios utilizan la intención empresarial (EI) como una variable dependiente tal como Davidson P (1995) y Bird B (1988). Se ha encontrado que la intención empresarial es un buen indicador del comportamiento empresarial y ha sido ampliamente utilizada en esta área de investigación (Kautonen et al, 2013).

Sin embargo, la evolución de un individuo desde un cierto nivel de intención emprendedora hasta un comportamiento empresarial real requiere algo de luz adicional (Liñan & Fayolle, 2015; Schlaegel & Koenig, 2014).

La intención empresarial se ha definido como "El estado cognitivo inmediatamente anterior a la decisión de actuar" por Krueger & Day (2010) y, sin embargo, un buen número de estudios resaltan las dificultades para desarrollar la intención emprendedora para el desarrollo de la idea del emprendimiento. En este sentido, los investigadores sugieren que la confluencia entre la intención emprendedora y el desarrollo de la idea requiere algún proceso que se haya propuesto como una "formación de intención emprendedora" (Schlaegel & Koenig, 2014).

Este trabajo propone avanzar en este camino y sugiere mejorar la comprensión actual de la formación de la intención emprendedora según Liñan & Fayolle (2015) y como los trabajos de investigación sobre la formación de intenciones empresariales se han beneficiado de diferentes líneas de investigación, los comentarios del proceso de formación de intenciones sobre los antecedentes de (EI) y la autoeficacia emprendedora (ESE) de Bandura A (1982) y McMullen & Shepherd (2006), el trabajo sobre el rol del compromiso y la implementación de la intención de Adam & Fayolle (2015), Fayolle & Liñan (2014) y Fayolle et al (2010) sobre el

conocimientos previo (EK) de Miralles et al (2016) y sobre la experiencia previa de Miralles et al (2017).

En este sentido, este trabajo propone estudiar dos constructos mentales diferentes del proceso de formación del comportamiento emprendedor. Además de la variable de intención empresarial tradicional, nuestro trabajo propone utilizar un nuevo punto para el proceso de formación de la acción emprendedora, que se puede situar más cerca del acto emprendedor.

Este nuevo punto hacia el acto emprendedor, se lo ha definido como la decisión del comportamiento emprendedor y se lo ha considerado como una evolución desde la intención emprendedora hacia el comportamiento empresarial real. Lo que sugiere este trabajo es que el nivel de decisión empresarial debería ser un mejor proxy para el comportamiento empresarial que el nivel de la intención emprendedora.

Siguiendo diferentes teorías del comportamiento del consumidor, se ha propuesto la decisión del comportamiento emprendedor como una variable posterior a la intención por Maluk O (2018) en cuyo trabajo se la denominó actitud emprendedora.

La decisión emprendedora se introduce tomando como referencia el modelo de comportamiento planificado (TPB), el modelo del potencial emprendedor de Krueger & Brazeal (1994) y algunos de los trabajos de investigación que lo han utilizado como (Veciana et al, 2005). Además, algunas teorías psicológicas que se han utilizado en el campo de la investigación del comportamiento del consumidor, brindan apoyo para estudiar esta variable como un agregado del comportamiento empresarial.

Al adaptar algunos instrumentos de investigación previos para incluir la nueva variable de decisión emprendedora, se propone un modelo SEM y se utilizó una muestra práctica de 200 estudiantes graduados de negocios para analizar el modelo de investigación. Con esta muestra, esta investigación permitió estudiar la decisión empresarial como un paso latente adicional hacia la acción de crear una nueva empresa.

Se han tomado los enfoques metodológicos del TPB realizados por Ajzen I (1991), en estudiantes universitarios, por Liñan F (2018) y los previos elaborados en estudiantes universitarios como exploratorio por Maluk O (2016) y graduados como confirmatorio por Maluk O (2018) con la finalidad de construir un modelo SEM, por lo que este trabajo de

investigación propone estudiar dos variables en el proceso de formación de la acción emprendedora, que son la intención y la decisión en orden secuencial.

La teoría del comportamiento planificado TPB de Ajzen I (1991), ha sido útil para implementar un modelo cognitivo, para estudiar la intención empresarial. En el presente trabajo, se parte del modelo elaborado por Liñán F (2008) Quièn complementó los estudios iniciales de los antecedentes de la intención emprendedora (EI) al incluir variables sociales.

Posteriormente, en el análisis exploratorio realizado por Maluk O (2016) se validaron las confiabilidades de los constructos propuestos y se cuantificaron las regresiones para la intención emprendedora en los diversos puntos del proceso de formación de la intención.

En este caso, los estudiantes graduados se propusieron como una muestra conveniente de 80 graduados. Las muestras de estudiantes de postgrado se han estudiado en una gran cantidad de estudios sobre estudios de emprendimiento cognitivo.

En nuestro caso, los estudiantes graduados de negocios y de posgrado, exhiben un buen grupo de características para analizar la evolución del proceso de formación del comportamiento emprendedor. La mayoría de estos estudiantes siguen un curso de emprendimiento o capacitación y sus ideas empresariales siguen un proceso de desarrollo hasta que puedan ser instanciados en forma empresarial. Este proceso puede ser adecuado para arrojar nueva luz en el proceso de formación desde la intención hasta la acción.

Los factores que explican cómo las personas evolucionan para convertirse en empresarios, han sido de interés en muchas obras. Estos factores pueden ayudar a diseñar políticas de promoción empresarial más eficientes y, en consecuencia, a obtener un mejor rendimiento de estas políticas.

La teoría del comportamiento planificado (TPB) se ha utilizado para comprender mejor aquellos factores que ayudan a explicar el comportamiento emprendedor. En aras de la viabilidad, la mayoría de estos estudios usan la intención empresarial como una variable dependiente final.

Se ha descubierto que la intención empresarial es un buen indicador del comportamiento empresarial, sin embargo, la evolución de un individuo desde cierto nivel de intención

emprendedora hasta un comportamiento emprendedor real requiere alguna luz adicional en esta área de investigación.

Este estudio busca explicar las variables y factores que tienen relación con la acción de emprender, desde la edad, del hecho de que el individuo ha tenido o no una familia de emprendedores, de que puesto ocupa entre los hermanos y si ha realizado cursos de emprendimiento, como factores que han influenciado en su acción emprendedora.

Luego se continúa con las variables exógenas que lo influyen, como la que percibe su círculo cercano sobre el hecho de ser emprendedor, hasta las habilidades empresariales adquiridas durante su formación universitaria (Liñán F, 2008).

Esta situación personal ha generado variables latentes perceptoras en su mente, como el grado en que se siente capaz de llevar a cabo una conducta emprendedora, que se la denomina autoeficacia emprendedora de Bandura A (1982), su atracción por ese comportamiento emprendedor, las normas subjetivas que tiene en su mente sobre el ser empresario y su percepción sobre su capacidad de controlar ese comportamiento a futuro (Ajzen I, 1991).

Las variables que median o influyen para que el individuo tenga una mayor intención de emprender y luego una decisión y posterior acción empresarial, son la sobre confianza, la propensión al riesgo y la resiliencia según Krueger et al (2008) así como la capacidad de insistir en ser empresario, la innovatividad o disposición al cambio mencionados por Roth & Lacoa (2011) y los eventos precipitadores que se hayan presentado en su vida según Krueger et al (2008).

Los diferentes autores que han aplicado modelos sobre la intención de emprender, han capturado una varianza explicada entre el 50 y el 70% para la intención emprendedora. Ahora se está yendo hacia adelante en búsqueda de explicar la decisión y luego la acción de emprender que son pasos que siguen a la intención, buscando explicar una mayor proporción de la varianza total.

Como parte de la investigación se han obtenido las escalas o cuestionarios para la medición de cada una de las variables encontradas y estos han sido revisados y adaptados dentro del proceso de ejecución del trabajo doctoral, de tal manera que las preguntas hayan sido entendidas por los encuestados ecuatorianos y que el número de preguntas hayan sido tales, que permitan la viabilidad de una respuesta coherente y fiable de los individuos.

El presente trabajo de investigación incluye como su principal antecedente el proyecto de investigación realizado durante el proceso graduación en la maestría en economía y dirección de Empresas en la universidad (ESPOL) “Las variables explicativas de la intención emprendedora de los estudiantes universitarios y la Materia de Emprendimiento como un factor” (Maluk O, 2014).

Se consideró en esta investigación previa las variables explicativas de la intención empresarial utilizadas por Liñán F (2008), con la finalidad de construir un modelo similar compuesto por diferentes predictores y conocer con mayor confiabilidad estadística la importancia significativa de las percepciones y habilidades y además la importancia de la materia emprendimiento para una intención emprendedora mayor.

En el trabajo en mención, la materia de emprendimiento no tuvo una relación significativa con la intención emprendedora, pero se validó para los estudiantes de la carrera de economía de la Universidad Espol (ESPOL) el modelo del comportamiento planificado, de esta manera se ha conseguido dar un agregado importante con una de las partes constitutivas del modelo final.

Esta falencia en la enseñanza del emprendimiento es una brecha que motiva a buscar las variables que expliquen la acción de emprender o de innovar, para sugerir la incorporación en el pensum de los estudiantes las materias o eventos que las potencien.

Además, se determinó que los estudiantes de universidades americanas tienen significativas diferencias en la intención de desarrollar nuevas empresas en otros países, entre los que han tomado cursos de emprendimiento y los que no los han tomado (Lee et al, 2005).

Adicionalmente, sobre la actitud emprendedora de los estudiantes universitarios de la Comunidad de Madrid en España, se encontró que sus resultados explicaban una relación inversa, por lo que el efecto encontrado es contrario al esperado, ya que a medida que el estudiante avanza en sus estudios, la intención de crear su propia empresa va disminuyendo y tampoco la formación más específica recibida parece influir en la actitud del estudiante (Sastre & Olmos, 2011).

Es refencia a la intención emprendedora de estudiantes universitarios, habiéndose probado la hipótesis de que hay una relación significativa entre la participación en programas de apoyo al emprendimiento y la intención emprendedora, se propone la necesidad de analizar la

intención de los estudiantes antes y después de participar en dichos programas para estudiar la dirección de dicha relación (Azanza G, 2011).

El clima de emprendimiento es clave en la intención emprendedora y le afecta indirectamente a través de las variables explicativas, induciendo a la idea de que es un factor moderador. Además, las universidades deben realizar un esfuerzo en mejorar ese clima para aumentar la intención de emprender (Morales P, 2011).

En un experimento bajo el modelo TPB, para diferentes cohortes de estudiantes universitarios, mediante un estudio longitudinal, con la finalidad de proponer un marco típico para el diseño de los programas de enseñanza del emprendimiento (EEP) se determinó que estos tienen un impacto positivo sobre la intención emprendedora (Fayolle A, 2006).

El presente trabajo de investigación, consiste en determinar las variables que explican la intención emprendedora y la decisión como una intención más avanzada y finalmente la acción de emprender de los graduados universitarios de las carreras de economía y negocios, tomando en consideración variables latentes de los modelos de comportamiento planificado (Ajzen I, 1990).

Por lo anterior, introducimos la variable decisión emprendedora como una alternativa a la medición del comportamiento emprendedor más allá de la intención. Por lo que se considera que la decisión de un individuo ya graduado es un indicador mejor y adicional a la intención como aproximación más cercana a la medida del comportamiento real de este individuo.

La decisión emprendedora se introduce tomando como referencia los siguientes modelos según Liñán F (2008), Sánchez R (2005), Miralles et al (2016), Bentler & Speckart (1981), Vermeir & Verbeke (2006), Ajzen & Madden (1986), Davidsson P (1995), Krueger & Brazeal (1994) y Fazio et al (2000).

Mediante SEM se ha recogido muestras de un cuestionario basado en el trabajo sobre la intención emprendedora de Olmos & Castillo (2011) y en el de intenciones empresariales de Liñán F (2008) que han permitido medir la intención emprendedora de los graduados universitarios y la decisión de emprender respectivamente, cuestionarios que fueron modificados por el Autor y una vez separados en componentes principales se los utilizó para la encuesta realizada inicialmente en el trabajo presentado en el Congreso de Estudios

Latinoamericanos de Administración de Empresas (BALAS) realizado en la ESPOL el año 2016.

Los resultados obtenidos muestran que la intención emprendedora de los graduados universitarios persiste durante su carrera profesional, pero que la decisión de emprender está altamente correlacionada con la anterior, pero es un componente diferente que revela cierto grado de voluntad en lograr su objetivo. Mediante el modelo SEM se determinó que la intención emprendedora tiene un efecto positivo en la decisión de emprender.

Las implicaciones académicas de este trabajo permiten poder continuar con el modelo desarrollado e ir agregando variables moderadoras o mediadoras en las relaciones causales y además continuar con la conformación del modelo incorporando la acción de emprender como variable final, lo que se realiza en el segundo modelo de la presente Tesis Doctoral.

Las implicaciones prácticas de este trabajo, nos inducen a pensar que, con la medición de la variable decisión de emprender en un graduado universitario, sería posible percibir, post universidad, que tan cerca estaría el graduado de iniciar un emprendimiento para llegar a la acción del comportamiento final.

Siguiendo el modelo TPB de Ajzen I (1991), y después de adaptar las variables del modelo de intenciones empresariales de Liñán F (2008), el objetivo principal de este documento de trabajo es medir la decisión empresarial de los estudiantes graduados de negocios en lugar de la intención tradicionalmente estudiada.

Al relacionarla con las variables exógenas como la valoración cercana, las habilidades y la valoración social, así como las variables mediadoras como la norma subjetiva, la atracción personal y el control conductual percibido, mediante análisis de componentes principales (PCA) se identificaron ocho factores en un primer modelo de ecuaciones estructurales (SEM) como análisis confirmatorio.

Los resultados obtenidos muestran que la intención emprendedora de los egresados persiste durante su carrera profesional, pero que la decisión de ser emprendedor está altamente correlacionada con esto, aunque es una variable diferente que revela un cierto grado de voluntad para lograr su objetivo. A través del modelo SEM se determinó que la intención emprendedora tiene un efecto positivo en la decisión de ser emprendedor.

El documento citado reúne la teoría del comportamiento planificado (TPB) e induce a pensar que, al lograr un mayor grado de explicación sobre la intención emprendedora, se explica una mayor proporción de la acción emprendedora.

Por lo tanto, en el primer modelo se pretende explicar las variables y factores que están relacionados con las intenciones empresariales de los estudiantes graduados, utilizando el modelo de Liñán F (2008) y teniendo como referencia el análisis exploratorio de Maluk O (2016) que validó la confiabilidad de los constructos y cuantificó la relación de las regresiones.

En el cuestionario de investigación dirigido a 200 graduados universitarios, se incorporó una pregunta de autoselección sobre si han realizado o no un emprendimiento desde su graduación, con fines de poder comparar en el análisis, si las variables intención y decisión se separan en componentes diferentes.

Los resultados de las comparaciones de medias, la regresión logística binaria y el análisis de los componentes principales y los coeficientes estructurales en (SEM) fueron satisfactorios sobre la existencia de dos grupos diferentes para la intención y la decisión de crear una empresa, desarrollado en el primer modelo.

Para evaluar la acción de emprender desarrollado en el segundo modelo se incluyeron dos preguntas.

Con una primera pregunta, la acción de emprender en un proyecto propio y en una segunda la acción de emprender dentro de la empresa en la que trabaja. Estos dos tipos diferentes de emprendimientos el propio y el de relación de dependencia pueden presentarse simultáneamente o por separado y se diseñó para el cuestionario los ítems que siguen:

VI.1 He desarrollado un emprendimiento propio desde que me gradué en la Universidad

VI.2 He desarrollado un emprendimiento dentro de la empresa en la que he trabajado

1.2 Planteamiento del problema

La decisión emprendedora del primer modelo se introduce tomando como referencia el trabajo conductual del modelo de comportamiento planificado (TPB) y algunos de los investigadores que los han utilizado. Además, algunas teorías psicológicas brindan apoyo para estudiar esta variable como un sustituto del comportamiento empresarial.

Al adaptar algunos instrumentos de investigación previos para incluir la nueva variable dependiente decisión, para lo que se utilizó una muestra de estudiantes de postgrado para analizar el modelo de investigación. Con esta muestra, esta investigación permitió comprender si la nueva variable podría tener sentido en un modelo TPB.

El problema consiste en la medición de las variables y su relación con la acción de emprender de los ya graduados universitarios y como han contribuido con la creación de empresas y la innovación.

Con los antecedentes mencionados, nuestro problema de investigación es determinar bajo un modelo combinado propuesto, las variables explicativas del proceso desde la intención de emprender cuando ya han salido de las universidades, hasta la acción de crear una empresa cuando ya están en el sistema laboral los graduados universitarios de las carreras de economía y negocios.

La originalidad de este trabajo consiste en que mide las variables que afectan a la acción de emprender, partiendo desde las variables exógenas y mediadoras que afectan a la intención, luego la decisión y hasta la misma acción.

La acción de emprender como variable dependiente final tendrá como mediadora parcial la intención, la decisión y las demás variables que la constituyen en el segundo modelo.

Este trabajo va más allá de lo ya investigado, ya que luego de la intención viene la acción que es vista como una sola y última actuación como una variable dependiente y para entenderla mejor, Bagozzi & Warshaw (1990) nos ofrecieron la teoría de tratar (TT) en que la acción es una meta dirigida luego de una serie de intentos para lograr un objetivo (Brannback et al, 2008).

Y tomando en consideración que las intenciones emprendedoras predicen imperfectamente la elección de las personas para crear sus propias empresas y que, por lo tanto, estando precedida por la intención de hacerlo, en algunos casos la decisión real se forma poco antes y en otros nunca las conduce a un comportamiento real. (Marulanda, Montoya & Vélez, 2014).

Además, en su trabajo sobre la intención emprendedora Davidsson P (1995) afirma que hay una decisión real después de la intención, pero que la intención no es suficiente porque el comportamiento no siempre es real.

Este trabajo propone avanzar en este camino y sugiere utilizar una nueva variable dependiente, la decisión de comportamiento emprendedor, que se ha definido como una evolución desde la intención emprendedora hacia el comportamiento empresarial real.

Lo que sugiere este trabajo es que, el nivel de decisión empresarial debería ser un mejor proxy para el comportamiento empresarial final que el nivel de la intención emprendedora, por lo que en el primer modelo la variable dependiente final es la decisión. Y luego en un segundo modelo, se propone una variable sobre la acción de emprender para completar la investigación hasta el comportamiento final.

La decisión emprendedora se introduce tomando como referencia el trabajo de comportamiento bajo el TPB de Ajzen I (1991), Krueger & Brazeal (1994), (Veciana et al, 2005) y de algunos investigadores que han utilizado el TPB. Además, de algunas teorías psicológicas que brindan apoyo para estudiar esta variable como un agregado en el comportamiento empresarial.

Las brechas de investigación encontradas y detalladas en la justificación (página 21) han servido para construir la idea de separar el comportamiento emprendedor previo a la acción, en 2 constructos diferentes, primero la intención tradicionalmente utilizada y luego la decisión como un paso adelante y previo a la acción. Es un desafío del presente trabajo de investigación, construir una variable adicional que se exprese en términos del esfuerzo realizado para llevar a cabo un emprendimiento y no solamente en la intención de hacerlo.

Y luego, la acción de emprender se introdujo como variable dependiente final (segundo modelo) considerándosela como construida por dos ítems: Con una primera pregunta, la acción de emprender en un proyecto propio y en una segunda pregunta diferente a la acción de emprender dentro de la empresa en la que trabajas. Estos dos tipos diferentes de emprendimientos el propio y el de relación de dependencia, pueden presentarse simultáneamente o por separado.

Al adaptar algunos instrumentos de investigación previos para incluir las nuevas variables dependientes, se utilizó una muestra práctica de 200 estudiantes de posgrado para analizar el modelo de investigación. Con esta muestra, esta investigación permitió comprender si las nuevas variables podrían tener sentido en un modelo TPB.

1.3 Enfoque del trabajo (impactos, área de impacto)

Primeramente, se reúne la Teoría del Comportamiento Planificado (TPB) que induce a pensar que, al lograr un mayor grado de explicación sobre la intención emprendedora, entonces se explica una mayor proporción de acción emprendedora y autoempleo.

Por lo tanto, este estudio pretende explicar en primera instancia, las variables y factores que están relacionados con las intenciones y la posterior decisión emprendedora de los graduados universitarios y luego mediante la inserción de la acción de emprender, se logra un segundo modelo final que llega hasta el comportamiento emprendedor definitivo.

1.4 Descripción metodológica (método)

Con el propósito de crear un paso más allá de la intención empresarial, algo más cercano a la acción y detectar mediante un instrumento de medición el potencial emprendedor en el proceso de decisión, se diseñó un cuestionario de investigación para medir las variables latentes del comportamiento emprendedor en su totalidad.

En el cuestionario de investigación dirigido a 200 graduados universitarios, se incluyó una pregunta de autoselección, sobre si habían llevado a cabo una empresa desde su graduación, con la finalidad de tener dos grupos en el análisis.

Los resultados de comparaciones de medias, regresión logística binaria y posterior análisis de componentes principales (PCA) y sistema de ecuaciones estructurales (SEM) fueron satisfactorios sobre la existencia de dos grupos diferentes tanto para la intención como para la decisión empresarial, entre quienes habían iniciado una empresa y aquellos que no lo han hecho.

También se concluye que la intención de emprender precede a la decisión emprendedora (modelo 1) y esta a la acción emprendedora (modelo 2).

1.5 Resumen de resultados

Los resultados obtenidos muestran que la intención emprendedora de los egresados persiste durante su carrera profesional, pero que la decisión de ser emprendedor está altamente correlacionada con esta, aunque es un componente diferente que revela un cierto grado de voluntad para lograr su objetivo. A través del modelo SEM se determinó que la intención emprendedora tiene un efecto positivo en la decisión de ser emprender.

1.6 Justificación

Este trabajo de investigación se justifica en modelos y brechas de investigación analizadas y encontradas en la revisión de literatura, como sigue:

1. Según menciona en su trabajo de investigación Krueger et al (2008) “Los investigadores han observado que necesitamos una mejor comprensión de los vínculos entre la intención y la acción, especialmente en un contexto social”. Quién hace énfasis en que se tiene poco conocimiento de lo que precipita la acción empresarial, por lo que propone un modelo para estudiar formalmente las barreras percibidas, el espíritu empresarial y el papel de la resiliencia y los eventos precipitadores que influyen en los emprendimientos.
2. Por su parte Ferrer M (2009) en su trabajo considerando desde los jóvenes hasta los adultos de 64 años, determinó que el sexo y la edad, son variables explicativas de la autoeficacia emprendedora, en diferentes contextos sociales. Y encontró que hay una convergencia de estas con la inteligencia emocional. Para luego recomendar que existe la necesidad de continuar trabajando dentro de esta línea, con el principal propósito de ahondar en las causas y la idiosincrasia del carácter del emprendedor.
3. En el estudio sobre la preferencia decisional por el riesgo y la intención emprendedora realizado por Lanero et al (2007) combinan el modelo del evento emprendedor de Shapero A (1982) con el concepto de autoeficacia emprendedora de Bandura A (1982) para determinar como la deseabilidad, la viabilidad y la autoeficacia influyen en la Intención de emprender y por ende en el futuro comportamiento emprendedor.
4. Sin embargo, lo anterior, los autores mencionados cuestionan, que el cumplimiento de las principales hipótesis es explicado por la existencia de algunas limitaciones metodológicas, al utilizar muestra de estudiantes y se sugiere para futuras investigaciones, contar con individuos implicados en procesos reales, porque generalizar resultados a otros emprendedores no estudiantes, requiere tener precaución. (Lanero et al, 2007).
5. Es así como en el modelo de Krueger & Brazeal (1994), se incluyen dos conceptos: Credibilidad, que es la evaluación positiva de deseabilidad y viabilidad, y la propensión a actuar, que es una atribución del individuo y que puede ser motivada para que el individuo actúe de forma autónoma por lo que se le enseña a tomar iniciativas. Esa propensión a actuar como un concepto similar la hemos incluido en el presente trabajo como la variable Decisión emprendedora.

6. Esto conduce a esperar un cambio de expectativas en los estudiantes universitarios después de la graduación y, por lo tanto, un cambio de intención y actitud hacia el comportamiento de ser empresarios, lo que conlleva a una mayor decisión, por lo que el control conductual percibido y el control conductual actual influyen en el comportamiento final (Espí L, 2004).

Queda claro que el control del comportamiento después de abandonar la universidad está cambiando según las barreras percibidas que tienen los graduados, y, por lo tanto, cambia el comportamiento emprendedor del individuo.

Lo anterior nos induce a pensar, que es necesaria una investigación en los graduados universitarios basada en las anteriores brechas de investigación, por lo que el **Objetivo General** del estudio es determinar las variables que explican la intención, decisión y la acción de emprender por parte de los graduados de carreras negocios de las universidades, mediante el modelo del comportamiento planificado (TPB) y de manera confirmatoria en sistemas de ecuaciones estructurales (SEM).

1.7 Propósito

El propósito principal del presente trabajo es determinar en qué medida las percepciones y habilidades recibidas por los antes estudiantes influyeron en su intención emprendedora cuando ya estaban graduados y como se tradujo esto en una acción específica de crear empresas.

Además, se propone crear un paso más allá de la intención empresarial, algo más cercano a la acción y detectar mediante un instrumento de medición el potencial emprendedor en el proceso de decisión.

Por lo que, en esta investigación, se trata de medir y conocer la explicación del comportamiento del emprendedor luego de haber salido de la universidad y antes, durante o cuando ya ha realizado una acción emprendedora.

1.8 La relevancia e implicaciones de esta investigación

La relevancia es académica y de negocios, y está dando un paso académico que aún no se ha logrado mediante la entrega de un instrumento de medición para conocer el momento en que el emprendedor tomó su decisión final de iniciar un comportamiento empresarial.

Específicamente, las implicaciones académicas de este trabajo permiten comprender mejor la evolución hacia el comportamiento emprendedor. Aunque la intención ha sido propuesta como un buen proxy de este comportamiento, nuestro trabajo permite refinar el camino hacia el comportamiento real de la iniciativa empresarial por parte de los estudiantes que han participado en la capacitación empresarial.

Además, las implicaciones prácticas de este trabajo, aseguran que, con la medición de la variable decisión de ser emprendedor en los graduados, es posible obtener mejores conocimientos sobre su comportamiento empresarial y que tan cerca están de la acción emprendedora.

Lo que nos interesa conocer es: ¿En qué grado esa intención emprendedora con que salieron de la universidad se relaciona con su acción de emprender o innovar cuando están graduados independientes o dentro de alguna empresa un tiempo después?

Lo anterior, nos aportará a posteriori, una potencial acción gerencial universitaria, en que las universidades optarán por adecuar el proceso de enseñanza y aprendizaje, para entregar a la sociedad, profesionales que tengan una elevada intención emprendedora, salgan más decididos y tengan una posterior capacidad de acción y/o de innovación.

Por lo tanto, este proyecto de investigación servirá como un instrumento, para la comunidad académica de las universidades y para asesores independientes, que realicen gestiones de consultoría en el sector de la innovación, la generación y la creación de empresas.

Además, existe la necesidad de mejorar el clima de emprendimiento dentro de la Universidad ecuatoriana e incrementar en el futuro los negocios emprendedores y así lograr modificar parcialmente la matriz productiva del País, para un mejor bienestar.

De esa manera la relevancia académica del estudio, es contribuir de alguna manera, con un proyecto de investigación tendiente a explorar un modelo conceptual, cuyos resultados determinarán las relaciones entre variables explicativas desde la intención emprendedora hasta la acción de emprender y se espera beneficiar a la comunidad académica en busca de una mejor gestión académica y empresarial.

1.9 Uso de la investigación

Como antecedente, la falta de emprendedores para el caso ecuatoriano, lo podemos evidenciar en el “Estudio de factibilidad para un proyecto de promoción de la empresarialidad

en Ecuador” realizado en la Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL), en el marco del proyecto del Group Entrepreneurship Monitor (GEM), el que nos muestra que la mayor parte del emprendimiento en el país, es por necesidades, y que además se evidencia la inexistencia de capital de riesgo (Rodríguez & Lazio, 2008).

Afirman lo autores que, además en los países que no son suficientemente desarrollados, los emprendimientos por necesidad superan a los emprendimientos por oportunidad debido a la falta de educación en ¿cómo desarrollar nuevas empresas?, así como a la ausencia de capacidades cognitivas propias y empresariales para ese fin (Rodríguez & Lazio, 2008).

Así mismo, establecen que las iniciativas para generar negocios son escasas y que las incubadoras, no están operativas por falta de financiamiento y gestión.

Dado lo anterior, un buen uso, es poder medir la decisión y la acción de emprender con fines académicos y de consultoría, además que sirva este trabajo para continuar las investigaciones sobre el comportamiento emprendedor extendiendo el modelo al comportamiento final.

De esta manera las universidades tomarán en consideración los resultados encontrados y adecuarán su proceso de enseñanza y aprendizaje, para entregar a la sociedad, profesionales que tengan una elevada intención y decisión emprendedora, para con esto contribuir a un mayor desarrollo de nuevas empresas por oportunidad, que generen empleo y crecimiento de la economía y la sociedad.

1.10 Preguntas de investigación

Derivado del análisis de la revisión previa de la literatura y de la descripción del problema de la investigación, se plantean las siguientes preguntas de investigación:

1. ¿Están separados los conceptos de la intención de ser emprendedor y la decisión en dos factores diferentes?
2. Al introducir la variable decisión emprendedora después de la intención emprendedora en el modelo de TPB ¿Son las mismas relaciones estructurales que las confirmadas por que Liñán F (2008) utilizando el modelo de comportamiento planificado?

3. ¿Qué variables o factores discriminan entre los graduados universitarios, para una mayor decisión de emprender?
4. ¿Qué variables o factores discriminan entre los graduados universitarios, para una mayor acción de emprender?
5. ¿Qué variables latentes en los graduados universitarios, tienen impacto sobre la acción de emprender?
6. ¿Son los constructos del modelo desarrollado por Liñán F (2008) válidos para explicar la decisión y la acción de emprender de los graduados universitarios de carreras de negocios?
7. En el modelo (TPB) de Ajzen I (1991) se determina que el control de comportamiento percibido tiene un impacto indirecto sobre el comportamiento final a través de la intención y un impacto directo sobre la **conducta preventiva** del comportamiento emprendedor. Entonces la pregunta de investigación principal para el presente trabajo de investigación es:

¿Es la conducta preventiva de emprender, la acción final del comportamiento emprendedor o existe una decisión previa tomada por el individuo antes de la conducta final o acción emprendedora? O de otra manera ¿Existe alguna variable latente mediadora entre la intención y la conducta planificada mencionada en el modelo (TPB) (Ajzen I, 1991)?

1.11 Objetivo general

De manera global se espera que como consecuencia final de este Trabajo de Investigación hayamos determinado las variables que explican la intención, decisión y la acción de emprender, por parte de los graduados de carreras negocios de las universidades, mediante el modelo del comportamiento planificado (TPB) y de manera confirmatoria en sistemas de ecuaciones estructurales (SEM) y considerando para el análisis las brechas que justifican el estudio, anteriormente mencionadas en la Introducción.

1.12 Objetivos específicos

Los objetivos específicos son los siguientes:

1. El objetivo específico principal de la presente investigación es confirmar el modelo de comportamiento planificado para graduados universitarios de negocios, en el que la variable dependiente mediadora es la decisión emprendedora y la dependiente final del modelo es la acción de emprender, lo que significa dar un paso más allá de la intención emprendedora hacia la acción, tomando como base el análisis exploratorio previo realizado en BALAS por Maluk O (2016) y el análisis confirmatorio en modelos de ecuaciones estructurales (SEM) (Maluk O, 2018).
2. Proponer recomendaciones para la modificación y mejora del portafolio de la Materia Emprendimiento, con la finalidad de que se incorporen actividades que contribuyan a una mayor decisión emprendedora del graduado luego que salga de la universidad y crear eventos precipitadores eventuales dentro de las universidades que mejoren su intención y la posterior decisión y acción de emprender de sus graduados.
3. Disponer de un modelo bajo TPB que sirva para futuras investigaciones, de tal manera que se incorporen otras variables explicativas o moderadoras que lo mejoren y completen.
4. Analizar y aportar con elementos conceptuales que expliquen cómo construir un mejor clima de emprendimiento en las universidades, para elevar la intención, la decisión y la acción emprendedora de sus graduados cuando se encuentren en el mercado laboral.

2. REVISIÓN DE LITERATURA (MARCO TEÓRICO)

2.1 La educación y la formación del emprendedor

El proceso de enseñanza y aprendizaje en las universidades, es generador de conocimientos, habilidades y actitudes, que conducen a los graduados, por la senda del ejercicio de su libre profesión o en relación de dependencia, o también por la del emprendimiento.

Por eso con la finalidad de mejorar la trilogía anterior, el método de enseñanza basado en la Taxonomía de Bloom construida por Bloom et al (1956), contribuye de manera importante en la inducción a poder de evaluar, para que los estudiantes universitarios logren llegar al nivel requerido y crear una nueva actividad basada en su nivel cognitivo, así como la incorporación de competencias cognitivas propias de la iniciativa empresarial pueden ser influenciadas por una educación empresarial específica (Brewer & Brewer, 2010) .

Retomando el concepto sobre las habilidades de los futuros graduados, se recomienda poner como normas para la evaluación de la calidad de la educación, en el portafolio de los cursos dictados, de tal manera que, se requiera que lo maestros proporcionen más evidencias sobre el dominio de los conocimientos y habilidades de los programas de educación empresarial. (Duval-Couetil N, 2013).

En este campo se pueden ejecutar programas y cursos para emprendedores que incluyan la formación en valores, raras veces tomados en cuenta, dadas las implicaciones de política que representan (Jaén I, 2009).

“Pero son pocos los que han elaborado un estudio que involucre el proceso desde la enseñanza hasta la competencia profesional plena, como la influencia a corto y largo plazo de la iniciativa empresarial y la educación, sobre actitudes de los estudiantes. Se sabe asumir que los planes empresariales aumentan sus conocimientos y habilidades.” (Duval-Couetil N, 2013).

La autora, nos deja una brecha a realizar en el futuro, relacionada con las diferencias de los valores culturales e individuales; la cual es: “De hecho, creemos que el grado de afinidad o divergencia entre valores culturales predominantes y valores individuales de la persona puede explicar una parte importante de la variabilidad en la intención empresarial” (Jaén I, 2009).

Y buscando mejorar las actitudes, se recomienda un mayor involucramiento de empresarios con estudiantes, siendo los primeros una especie de involucrados o colaboradores en el proceso de la enseñanza potenciando los factores contextuales que afectan a la educación

empresarial y las relaciones e interacciones entre estudiantes y empresarios. (Pittaway y Jason, 2007).

Adicionalmente, la educación debería adaptarse a las diferentes personalidades de los estudiantes, contrario a lo que algunas universidades practican, que es la imposición de programas rígidos y comunes para todos (Sepahpanah, Zarafshani, Mirakzad & Rosch, 2013).

Aquí los autores nos insinúan una brecha de investigación, de que, en los cursos de emprendimientos, deberían considerarse los estilos de personalidad.

Por lo tanto, una enseñanza atractiva, diferenciada y novedosa, puede contribuir a que el graduado tenga más posibilidades de empleo o autoempleo, destacándose la capacidad del individuo para autoformarse.

La actitud profesional proteica incluye el comportamiento auto dirigido basado en valores y en el mismo sentido de la actitud diversa, los individuos más activos son más capaces de lograr empleo. “Las personas con una personalidad más dinámica se muestran para describir una actitud más proteica y por tanto son más empleables” (Shaver & Scott, 1992; Shane & Venkatamaran, 2000).

De aquí nace el hecho de que las personas que han tenido un enfoque más tradicional de la gestión de sus carreras, tienden a ser más pasivas y mirar hacia arriba para la organización de apoyo. Por lo tanto, una carrera con actitud proteica, está positivamente relacionada con la empleabilidad percibida. (Shaver & Scott, 1992; Shane & Venkatamaran, 2000).

Para la formación integral del individuo, el aspecto en debate es que el emprendimiento es un proceso multidimensional y no se lo debe concebir separado de aspectos del contexto que operan con los psicológicos, en que algunos de ellos son oportunidades emergentes. (Schumpeter J, 1934)

Y tenemos que las circunstancias económicas que lo rodean son importantes, así como los mercados, las finanzas y la asistencia de los organismos públicos, pero nada de esto por separado crea un nuevo emprendimiento si no existe una mente que acomode todas las posibilidades juntas, que tenga la motivación y persista hasta completar el trabajo. (Shaver & Scott, 1992).

Con la inquietud de integrar mercados, conocimientos y universidad, la universidad Eastern Kentucky ha desarrollado un experimento relacionado en un trabajo de investigación, incorporando a los accionistas y gerentes de las empresas, en el rediseño curricular para lograr el modelo de “Integración de la Administración del Conocimiento, Administración de los Recursos Humanos y la teoría sobre las dimensiones del Conocimiento de Bloom” (Brewer & Brewer, 2010).

Continúan los autores en el sentido de que ambos, empresa y universidad, necesitan gente comprometida para mantener y mejorar el conocimiento, siendo necesario esa interface para ser mejor ilustrados en los objetivos del conocimiento. (Brewer & Brewer, 2010).

Y sostienen los autores, que la garantía de los estudiantes que salen de las universidades, depende de que existan programas de negocios que formen gestores del conocimiento, siendo capaces de llegar al nivel de evaluar y crear, centrándose en las dimensiones del proceso de recordar, comprender, aplicar, evaluar y crear negocios. (Brewer & Brewer, 2010).

El modelo es como sigue en la figura 1:



Figura 1: Integración de la gestión del conocimiento, la gestión de los recursos humanos y las dimensiones del conocimiento de Bloom.

En el rediseño curricular para lograr el modelo de “La Integración de la Administración del Conocimiento” se expresa en el sentido de que cuando se relaciona lo cognitivo de la gestión del conocimiento empresarial (KM), con la educación superior, que es una organización académica basada en el conocimiento, se logra formar trabajadores o gestores del mismo. (Brewer & Brewer, 2010).

Y consistente con lo anterior, en el trabajo de investigación “Como preparar a los estudiantes para una carrera más productiva y satisfactoria, en una economía basada en el conocimiento, creando un ambiente educacional más eficiente” se menciona que los objetivos de los programas educacionales están determinados por la estrategia y los objetivos asociados del sistema de educación y entrenamiento “Council and the Commission at the Barcelona European Council Meeting” (Stukalina Y, 2008).

Y estos detallados son: Habilidad para el uso del conocimiento en la práctica, habilidad para diseñar e investigar, habilidad para crear e innovar, habilidad para gestionar y competir y habilidad para comunicarse profesionalmente con la comunidad internacional. (Stukalina Y, 2008).

Un comité de las universidades, liderado por Bloom et al (1956), identificó tres áreas de actividades educativas:

- 1) La cognitiva: Las habilidades mentales(conocimiento);
- 2) La afectiva: El crecimiento en los sentimientos o las áreas emocional (actitudes).
- 3) La psicomotora: Habilidades manuales o físicas (experiencia).

Así, los dominios pueden ser considerados como categorías. Los entrenadores a menudo se refieren a estas tres categorías como (KSA) (conocimientos, habilidades y actitudes). “Esta taxonomía de las conductas de aprendizaje pueden ser considerados como "los objetivos del proceso de aprendizaje.” Es decir, después de un episodio de aprendizaje, el alumno debe haber adquirido nuevas habilidades, conocimientos y / o actitudes.” (Anderson L, 2001).

Y continua Anderson L (2001) explicando que “Así, la identificación de la relación entre los programas de gestión del conocimiento (KM), gestión de recursos humanos (HRM) y actividades del conocimiento educativo, son dimensiones que pueden ser de provecho, tanto para la organización como para las universidades.”.

En el estudio sobre el impacto de la educación empresarial, “Presentación del Proyecto de Educación Emprendimiento” los autores Vanevenhoven & Liguori (2013), desarrollaron el modelo conceptual sobre el “Proyecto de educación y emprendimiento un estudio a nivel global para el espíritu empresarial” (EEP).

Este proyecto de ecuación de emprendedores (EEP) estudia las relaciones entre las experiencias en educación y los procesos motivacionales que definen el comportamiento emprendedor del estudiante, y es impulsado por la autoeficacia, y la actividad basada en metas; siendo estos mediadores entre las experiencias y el medio ambiente con los resultados de la conducta. (Vanevenhoven & Liguori, 2013).

Las cuatro mediadoras para lograr la meta emprendedora son: La Intención, los intereses, la autoeficacia y las expectativas. Este modelo de alguna manera sugiere que la intención no es la única variable latente mediadora explicativa del comportamiento final,

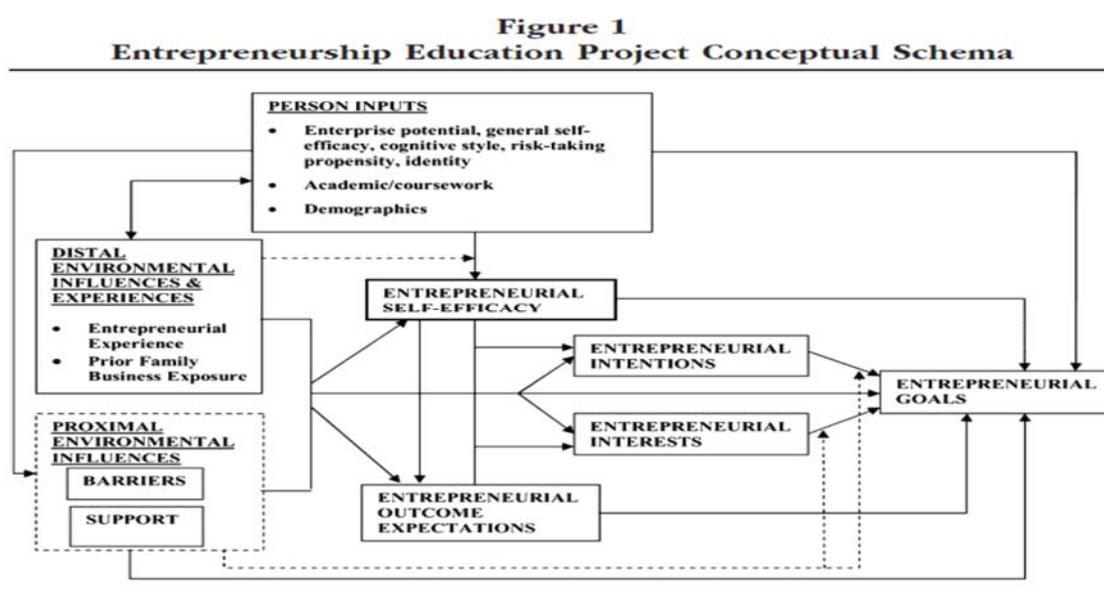


Figura 2: Esquema Conceptual del Proyecto de Educación para emprendedores. Figura original del autor (Vanevenhoven & Liguori, 2013).

Complementario a lo anterior, el trabajo de investigación sobre, “Educación para emprendedores: Relaciones entre la educación y la actividad emprendedora” se determinó la vinculación que hay entre la educación y el emprendimiento, concluyéndose que es necesario llevar a cabo estudios longitudinales de la relación entre educación emprendedora y actividad empresarial (Raposo & Do Paco, 2011).

Y por lo anteriormente mencionado, es importante conocer si los programas de emprendimiento tienen influencia sobre las intenciones y actitudes de los individuos, siendo que

los programas pueden facilitarse si se cuenta con la información confiable sobre lo que debe agregarse a su portafolio (Roth & Lacoa, 2008).

2.2 La Intención emprendedora, las variables y modelos que la explican

2.2.1 El modelo inicial, TPB para el comportamiento emprendedor

Comenzamos con el concepto de que un nuevo empresario, consiste en aquel que nunca han sido dueño de un negocio y no lo posee actualmente y son nacientes empresarios, aquellos que han tenido al menos 2 de los siguientes eventos:

“(1) asistir a un seminario o conferencia para iniciar su propio negocio. (2) Participado en seminarios que se centran en un plan de negocios, (3) Elaboración de un equipo de puesta en marcha, (4) Busca de un edificio o equipo para la empresa, (5) Ahorro de dinero para invertir en el negocio, y (6) Desarrollo de un producto o servicio”. (McGee et al, 2009).

Además, los empresarios planean y evalúan en función de normas, y es así como el modelo de comportamiento planeado (TPB) ha sido utilizado por científicos para medir los impactos de los programas de educación empresarial para estudiantes, sobre la intención emprendedora según los autores Ajzen & Fishbein (1973) y de la Teoría de la Conducta Planificada (Ajzen & Fishbein, 1980; Ajzen I, 1987; Ajzen I, 1991),

Claro está que la teoría de la conducta planificada, se ha convertido en el marco referencial y teórico más frecuentemente utilizado en los recientes estudios relacionados con la intención de emprender, existiendo un alto grado de compatibilidad entre esta y la teoría del suceso empresarial. (Jaén I, 2009).

2.2.2 La teoría de la acción razonada y el comportamiento planificado

Los autores Fishbein & Ajzen (1975) formularon su teoría de la acción razonada, en la que argumentan que la atracción personal está condicionada por la creencia hacia un determinado objeto o acción y luego Ajzen I (1991) la reformuló con la teoría del comportamiento planificado en la que menciona, que la intención de realizar dicho comportamiento depende de la actitud previa, la norma subjetiva y la percepción de control sobre el comportamiento.

Teniendo en cuenta que los empresarios planifican y evalúan de acuerdo con las normas, las perspectivas basadas en la teoría del comportamiento planeado (TPB) son útiles

para medir la decisión y la acción empresarial (Ajzen y Fishbein, 1980; Ajzen I, 1987; Ajzen I, 1991).

Es así como se tiene que el Modelo Teórico desarrollado por Fishbein & Ajzen (1980), se expresa gráficamente como sigue en la figura 3, y un buen conocimiento de los diferentes aspectos del emprendimiento, contribuirán a percepciones más realistas sobre la actividad emprendedora (Ajzen I, 2002a).

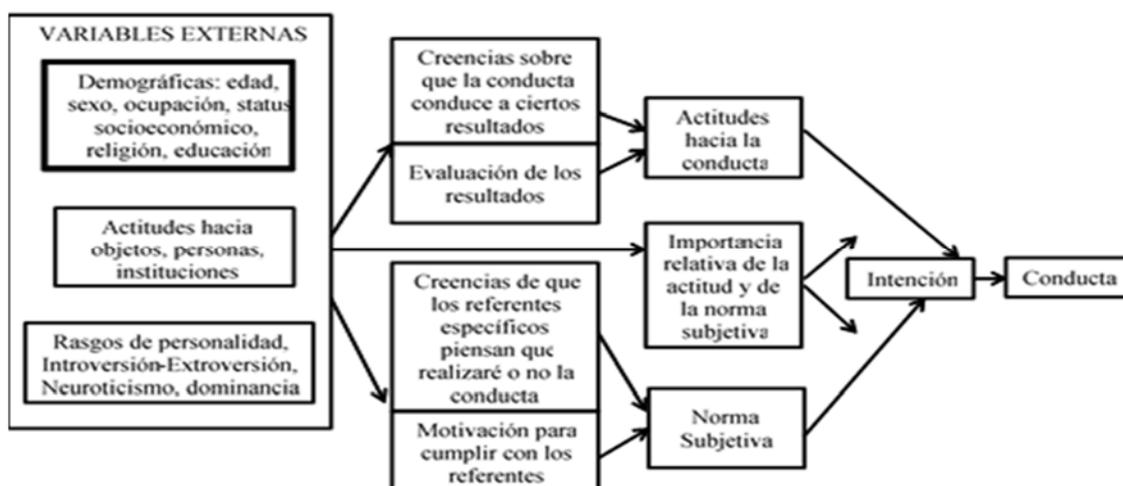


Figura 3: Modelo Teórico de Fishben & Ajzen (1980)

Pongamos como ejemplo el trabajo de Souitaris et al (2007), quién utilizó el modelo para evaluar el impacto de la educación empresarial, sobre las actitudes y la intención de emprender de los estudiantes de ingeniería.

Y nos afirma que la TPB, nos sirve para predecir el emprendimiento planeado de los estudiantes graduados, ante la existencia de normas subjetivas, actitudes propias de los estudiantes al salir de la universidad y el control conductual percibido por ellos, es decir, lo que piensan que sucederá, que afectará a sus intenciones y a su conducta preventiva sobre el emprendimiento. (Souitaris et al, 2007).

Tengamos claro entonces que la TPB, sostiene que la intención depende de la actitud, de la norma subjetiva y del control sobre la conducta que es percibido por el individuo. (Ajzen I, 1991).

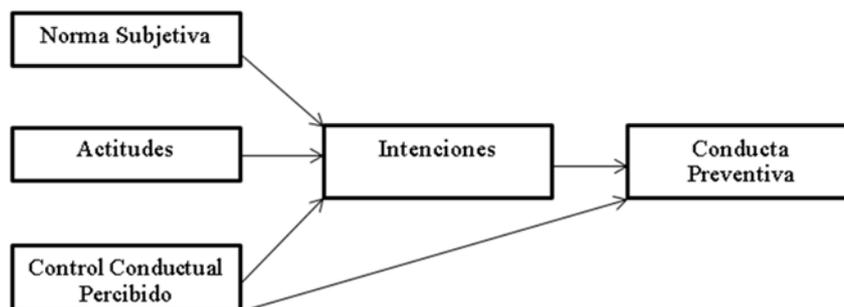


Figura 4: Modelo de la conducta planificada de (Ajzen I, 1991).

El primer constructo del modelo, que es la actitud, está compuesto por la creencia y la percepción con relación a su conveniencia personal de ejecutar una determinada acción, que a la vez está relacionada con la expectativa sobre el impacto que tiene sobre el individuo los resultados de su comportamiento. (Ajzen I, 1991).

El segundo constructo del modelo es la Norma subjetiva o norma social percibida, que se define como la percepción que el individuo tiene sobre los valores, normas o creencia de aquellos a los que respeta y considera como importantes y con el deseo que tiene para acatar las normas. “Las normas sociales predicen menos la intención emprendedora de los individuos con un alto Locus de Control Interno” (Krueger et al, 2000; Basu & Virick, 2008).

Según lo mencionado anteriormente los autores nos inducen a pensar que el locus de control interno sería una variable mediadora moderadora entre la percepción sobre la norma y la intención emprendedora.

Y continúan los autores manifestando que los estudiantes que han tenido una exposición previa en educación empresarial, tienen actitudes más positivas hacia el emprendimiento, y normas subjetivas más fuertes a favor de la iniciativa empresarial, así como una mayor percepción de control interno sobre su comportamiento (Basu & Virick, 2008).

Esta conclusión nos conduce a la hipótesis de que la materia emprendimiento puede ser un factor precipitador que influya en las variables motivadoras de percepción y por lo tanto en la intención emprendedora. (Maluk O, 2014)

El tercer constructo el modelo es el control conductual percibido que mide la percepción sobre capacidad del individuo de controlar su conducta como empresario, lo que lo induce a actuar en esa dirección y hacia el comportamiento. (Ajzen I, 1991).

De lo mencionado anteriormente, se colude, que el control de comportamiento percibido tiene un impacto indirecto sobre el comportamiento final a través de la intención y un impacto directo sobre la conducta preventiva del comportamiento emprendedor.

Entonces una pregunta de investigación inicial sería: **¿Es la conducta preventiva la acción final del comportamiento o existe alguna decisión previa tomada por el individuo antes de la conducta final o acción emprendedora?**

Veamos como ejemplo el comportamiento o sea la conducta que nos muestra el estudio de investigación: “Utilizando la Teoría de la acción razonada (TAR) los autores Fishbein & Ajzen (1980) para predecir el emprendimiento naciente”, los autores Serida & Morales (2011), de la Escuela Superior de Administración de Negocios (ESAN) publicaron en la Revista Academia, que es la revista del Consejo Latinoamericano de Administración de Empresas (CLADEA), cuyo congreso fue celebrado durante el año 2011, en la que utilizaron el modelo de comportamiento planeado, expresado a continuación:

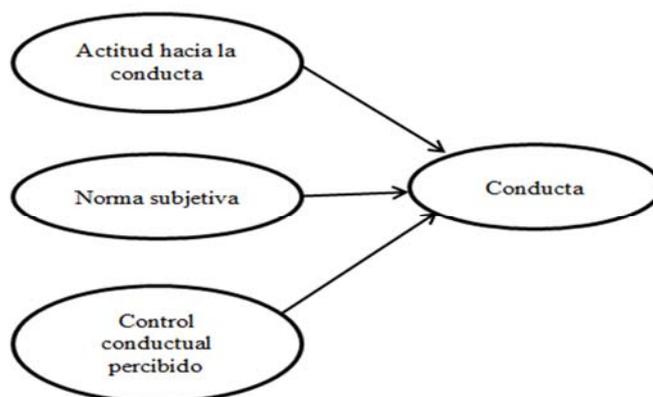


Figura 5: Modelo de investigación en base a la teoría de acción razonada Ajzen and Fishbein. (Serida & Morales, 2011).

En dicho estudio la actitud hacia el emprendimiento se la midió con dos elementos, el que correspondió a la actitud positiva la afirmación de que en los próximos seis meses habrá

buenas oportunidades para iniciar un negocio en el área; y en que lo contrario correspondió a una actitud negativa. (Serida & Morales, 2011).

Existe una brecha importante entre la intención o actitud y el comportamiento o acción, ya que el proceso de la intención se compone de dos fases, en que la primera es salir de la intención (se prefiere el atractivo de otra situación), y cuando el nivel de la intención se incrementa, se pasa a la acción (Fayolle A, 2004).

Esto ya lo ha resaltado en su trabajo de investigación Liñán F (2004) cuando afirma que la intención hacia un comportamiento es la mejor manera de predecir ese comportamiento. Esto es así, ya que la intención nos muestra el grado de esfuerzo que se debe realizar para cumplir dicho comportamiento.

Continuando con el modelo propuesto sobre la intención emprendedora de la Figura 6, sobre la actitud hacia el comportamiento, esta no sólo incluye un elemento afectivo (me gusta, me hace sentir bien, es placentero), además incluye consideraciones de evaluación (es más rentable, tiene más ventajas (Morales M, 2011).

Sobre las normas sociales percibidas, en el momento de que decide ser un empresario, el individuo está influenciado por las personas de su círculo cercano, y piensa sobre si estas aprobarán o desaprobarán su decisión. Podemos inferir entonces que la valoración cercana de nuestro entorno influye positivamente en la intención emprendedora. (Morales M, 2011).

Y el autor, continúa el análisis como sigue: “Finalmente el control de comportamiento percibido está asociado a la facilidad o la dificultad en la realización del comportamiento de interés de ser emprendedor”. Mencionando que hay factores que nos permiten identificar si existe un clima de emprendimiento en la universidad y este clima tiene efecto sobre la intención emprendedora de los estudiantes. (Morales M, 2011).

Además, este clima de emprendimiento sobre los estudiantes puede aumentar sus intenciones de emprender, mediante las condiciones adecuadas en el proceso de enseñanza, proponiendo que la experiencia y la forma de educar entregada a los estudiantes a través de la educación, incidan profundamente en su actitud de ser emprendedores. (Morales M, 2011).

Retomando el concepto del clima de emprendimiento, el autor lo define y lo relaciona con el modelo de Liñán et al (2006), y su aplicación al comportamiento de los estudiantes y sus intenciones emprendedoras: “Clima de emprendimiento”, que dice tiene relación con el entorno

educacional que rodea a un estudiante y que debería repercutir en su intención de ser emprendedor”. (Morales M, 2011).

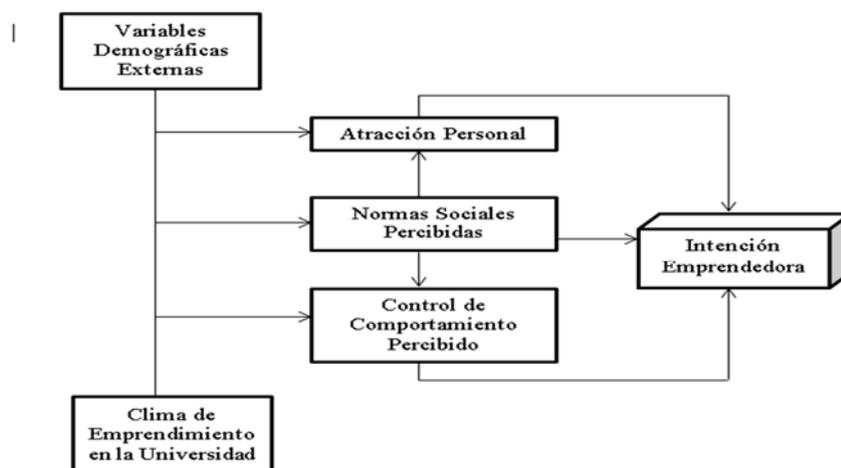


Figura 6: Modelo Propuesto de Intención Emprendedora (Morales M, 2011).

En definitiva, está claro que, logrando un mayor nivel de explicación sobre la Intención Emprendedora, se va a explicar en mayor proporción la decisión y la posterior acción de emprender.

Según lo expresaron en su trabajo de investigación textualmente, los autores Sánchez Llanero & Yurrebaso (2005) existen algunas características de los emprendedores como sigue:

“La historia personal como experiencia vicaria, las características personales como valores, actitudes, motivaciones, rasgos de personalidad y habilidades personales pueden predisponer a los individuos hacia la formación de intenciones emprendedoras. Igualmente, los factores políticos, económicos y el contexto social, normas subjetivas, percepción de oportunidades y recursos contribuirán en la formación de las intenciones de autoempleo”.

Uno de los científicos que ha trabajado en el tema es Liñán F (2008) que en el trabajo sobre “La Habilidad y el valor de la percepción: ¿Cómo afectan las intenciones emprendedoras? aplicado con el modelo de Comportamiento Planificado (TPB), nos explica que los objetivos principales de fueron probar si la valoración social percibida del emprendedurismo y las habilidades personales percibidas tienen un impacto significativo en la intención emprendedora, ya sea directamente o a través de los factores de motivación que la determinan (atracción personal, control de comportamiento percibido y normas subjetivas).

El Autor utilizando el Modelo de Comportamiento Planificado (TPB), explica y predice cómo el entorno cultural y social influye en el comportamiento humano, para determinar su intención de emprender (IE) y cuyas principales variables del modelo son (PA, SN, PBC, IE).

La Atracción Personal o Actitud percibida hacia o sobre el comportamiento de emprender. (PA), que es una evaluación personal del individuo.

Las normas subjetivas sobre ese comportamiento (SN), que es lo que piensan los demás o la presión social sobre ese comportamiento que percibe el individuo. Y

El Control percibido sobre su conducta (PBC), o sea la capacidad de hacerlo y en qué grado puede controlarlo.

Complementariamente los autores Brannback et al (2008) desarrollaron el modelo Normas Sociales y Autoeficacia con Intención Empresarial que vincula las normas sociales con un efecto sobre la deseabilidad y la autoeficacia con un efecto sobre la factibilidad, como sigue en la figura 7.

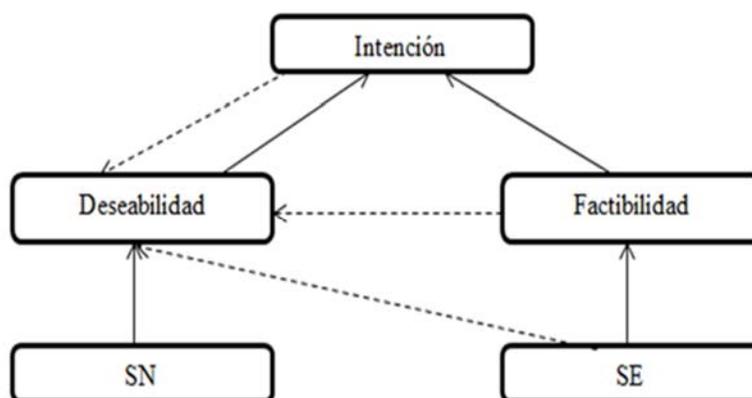


Figura 7: Modelo de Normas Sociales y Autoeficacia con Intención Empresarial (Brannback et al, 2008).

Sobre la diferencia entre el modelo de comportamiento planificado (TPB) elaborado por Ajzen I (1991) y el modelo del evento emprendedor elaborado (SEE) por Shapero A (1982), tenemos la siguiente comparación hecha por Krueger et al (2000):

“La teoría del comportamiento planificado (TPB) de Ajzen y el modelo de Shapero del evento empresarial (SEE) nos explican como sigue: Ajzen argumenta que las intenciones en general dependen de la percepción del atractivo personal, las normas sociales y la viabilidad. Shapero argumenta que las intenciones empresariales dependen de la percepción, de la conveniencia personal, de la viabilidad, y la propensión a actuar”.

2.2.3 El proceso actitud-comportamiento

Está claro entonces, que el TPB de Ajzen I (1991) supone que la intención depende de la actitud hacia el comportamiento, las normas subjetivas y el control conductual individual percibido. En este sentido, la primera variable latente es la Actitud hacia el comportamiento, que comprende las creencias y su propia percepción con respecto a su convicción de llevar a cabo una acción específica, que al mismo tiempo está relacionada con la expectativa sobre el impacto que esta acción tendrá sobre sí mismo.

Como se explicó anteriormente, el modelo de actitud-comportamiento según Fishbein & Ajzen (1980) sugiere que las actitudes afectan el comportamiento a través de la intención, pero los autores Bentler & Speckart (1981) modificaron el modelo en dos puntos fundamentalmente, el que se muestra en la Figura 8.

1. Que el comportamiento anterior afecta tanto las intenciones actuales de comportamiento como el comportamiento futuro y

2. Que las actitudes pueden influir directamente en la decisión y esto en el comportamiento, independientemente de la influencia a través de la intención.

También se sugiere que la experiencia previa aumenta las relaciones causales, por lo que se acepta el papel de la experiencia previa como predictor de comportamiento (Bentler & Speckart, 1981).

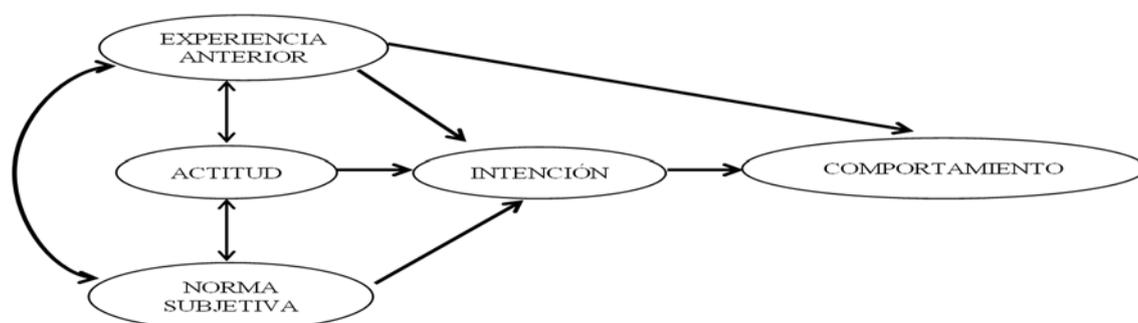


Figura 8: Modelo de (Bentler & Speckart, 1981).

2.2.4 Las variables del Modelo de comportamiento planificado (TPB)

La segunda variable latente es la Norma Subjetiva, en otras palabras, es la norma percibida socialmente, que se define como la percepción de un individuo con respecto a valores, normas o creencias sobre aquellos que respetan y consideran importantes, así como sus deseos de cumplir con esas normas. "Las normas sociales predicen menos intención emprendedora en individuos con un locus alto en el control interno" (Krueger et al, 2000).

Los estudiantes y graduados que han estado expuestos a programas empresariales, tienen actitudes más positivas hacia el emprendimiento, normas subjetivas más fuertes a favor de la iniciativa empresarial, así como una mayor percepción de control interno sobre su comportamiento (Basu & Virick, 2008).

Esta conclusión conduce a la hipótesis de que los cursos de emprendimiento y gestión podrían precipitar factores que influyen en la percepción sobre las variables motivacionales, por lo tanto, influyen en la intención, en la decisión y en la acción emprendedora.

La tercera variable latente es el Control del comportamiento percibido, que aborda la percepción de los individuos con respecto a la capacidad de controlar su comportamiento emprendedor, lo que lo lleva a actuar en esa dirección y hacia ese comportamiento (Ajzen I, 1991).

Este modelo y las definiciones de TPB nos permiten observar lo que Fayolle A (2004) ratifica en el sentido de que hay una brecha importante entre la intención el emprendimiento y la acción. El proceso de intención se compone de dos etapas: la primera es salir de la intención (se prefiere el atractivo de otra situación) y cuando el nivel de intención aumenta, se transforma en acción.

La intención hacia un comportamiento es la mejor manera de predecirlo según Ajzen I (1991) y en este sentido, se puede decir que la intención muestra el grado de esfuerzo necesario para lograr dicho comportamiento (Liñán F, 2004).

Además, en relación con las normas sociales percibidas, en el momento en que el individuo decide convertirse en empresario, se ve influenciado por las personas que lo rodean más cerca, y toma en cuenta si aprobarían o no su decisión. Se puede inferir entonces, que una valoración cercana sobre nuestro entorno influye positivamente en la intención empresarial. (Morales M, 2011).

La historia personal como experiencia vicaria, las características personales como valores, motivaciones, gestos de personalidad y habilidades pueden influenciar a los individuos hacia la formación de intenciones empresariales (Sánchez et al, 2005).

Asimismo, los factores políticos, económicos y sociales, así como las normas subjetivas, las percepciones de oportunidad y los recursos, contribuyen a la formación de intenciones de autoempleo " (Sánchez, Lanero & Yurrebaso, 2005).

2.2.5 El modelo base del presente trabajo de investigación

Mientras que Liñán F (2008) en su trabajo sobre "Habilidades y valor de la percepción: ¿Cómo afectan las intenciones las intenciones empresariales?", basado en el modelo de comportamiento planificado (TPB) (Ajzen I, 1991) utilizado frecuentemente para explicar el proceso mental de creaciones comerciales, su objetivo principal era demostrar si la valoración social percibida sobre el emprendedorismo y las habilidades personales percibidas tenían un impacto significativo en la acción empresarial, directamente o a través de un factor motivacional determinante (atracción personal, control sobre el comportamiento percibido y norma subjetiva).

Con su contribución, el autor explica y predice de qué manera el entorno cultural y social influye en el comportamiento humano en las intenciones empresariales (IE).

Las principales variables utilizadas en el modelo que se ilustra en la Figura 9, son la atracción personal (PA) o la actitud percibida hacia el comportamiento que es una evaluación personal, las normas subjetivas individuales (SN) que son vistas como la presión social percibida o lo que otros piensan sobre tal comportamiento y el control de conductual percibido (PBC), es decir, la percepción sobre la capacidad para realizar el comportamiento y el grado de control sobre el mismo.

La actitud previa a la intención de comportamiento, se basa en que hay percepciones iniciales que pueden cambiar, ya que se refieren a las preferencias de los futuros profesionales. Estas preferencias y por lo tanto las actitudes pueden cambiar con el tiempo cuando ya son graduados, y las diferentes actitudes afectivas, instrumentales y de comportamiento los llevarán a tomar la decisión de ser o no empresarios.

Teniendo en cuenta que los empresarios evalúan de acuerdo con las normas, las perspectivas basadas en la teoría del comportamiento planificado (TPB) de Ajzen & Fishbein

(1980), Ajzen I (1987) y Ajzen I (1991) son útiles para medir la actitud y la decisión de emprender (Maluk O, 2018).

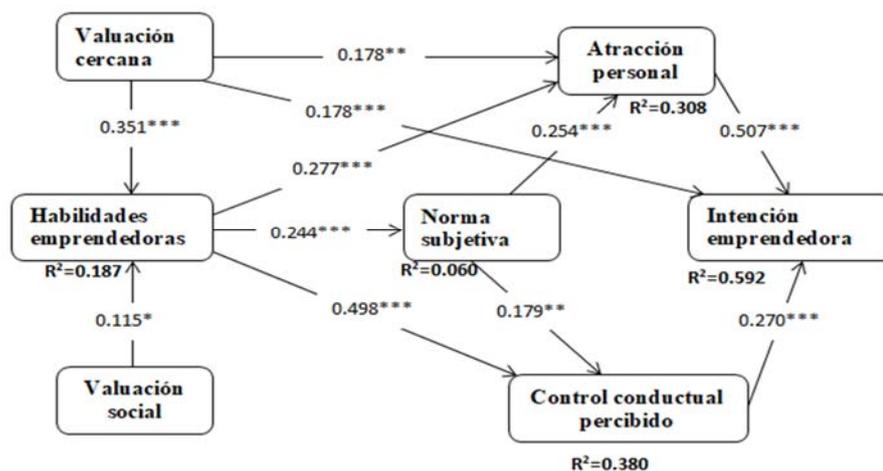


Figura 9: Modelo de percepción de habilidades y valores (Liñán F, 2008). Figura construida a partir del original del Autor.

2.3 Comportamiento y actitud del consumidor

El modelo más cercano al estudiante graduado de la universidad y en el proceso de emprendimiento, es el modelo de comportamiento del consumidor presentado por Vermeir & Verbeke (2006) en el que determinan la brecha entre la actitud y la intención del comportamiento del consumidor y que, según los autores, el modelo de comportamiento del consumidor se define de la siguiente manera:

"El modelo de comportamiento del consumidor sirve como base al marco conceptual para investigar la intención de consumo a productos alimentarios sostenibles. Una actitud positiva a los productos sostenibles es un buen punto de partida para estimular el consumo. Varios estudios se concentraron en las actitudes hacia la sostenibilidad y el comportamiento de consumo sostenible "

El modelo es tal como se muestra en la Figura 10.

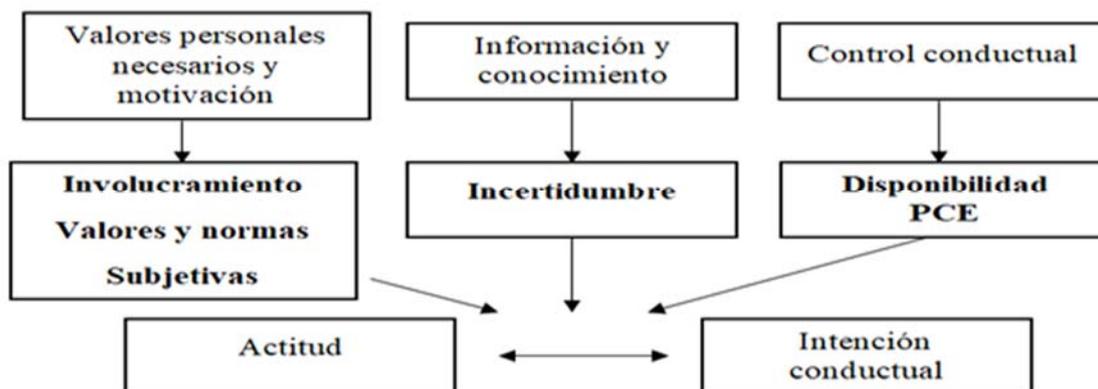


Figura 10: Modelo conceptual del consumo sostenible de alimentos: Exploración de la actitud del consumidor y una BPI conductual (Vermeir & Verbeke, 2006). Figura construida a partir del original del Autor.

Además, Fazio et al (2000) determinaron que en aquellas situaciones donde debemos actuar rápidamente, nuestras decisiones influyen directamente en el comportamiento y la capacidad predictiva de su modelo ha sido probada en el campo del comportamiento del consumidor

2.4 Sobre la decisión de llevar a cabo un emprendimiento:

2.4.1 El evento emprendedor

Existen diferencias en dos aspectos del comportamiento empresarial, el primero que destaca las características y sus rasgos de personalidad, y el segundo sobre los factores externos no psicológicos del proceso emprendedor. (Roth & Lacoa, 2009)

Los autores continúan diciendo que la controversia se basa en el hecho de que los rasgos de personalidad como motivación, necesidad de logro, manejo de la incertidumbre, locus de control, tenacidad y otros son la base para predecir el emprendimiento, pero desde el punto de vista del comportamiento puede confundir el comportamiento empresarial. (Roth & Lacoa, 2009)

Tienen esta respuesta Shapero & Sokol (1987) en el sentido de que la confusión radica, de acuerdo con este grupo de investigadores, en que en lugar de preguntar "¿Quién es el emprendedor?", Uno debe preguntar "qué hace un emprendedor" y cómo está involucrado, qué competencias tiene y cómo aprovecha las oportunidades (Roth & Lacoa, 2009)

En el modelo de evento emprendedor, Shapero A (1985) demuestra que después de la intención emprendedora hay un evento precipitador que lleva al graduado a tomar una decisión final como se detalla en la figura 11.

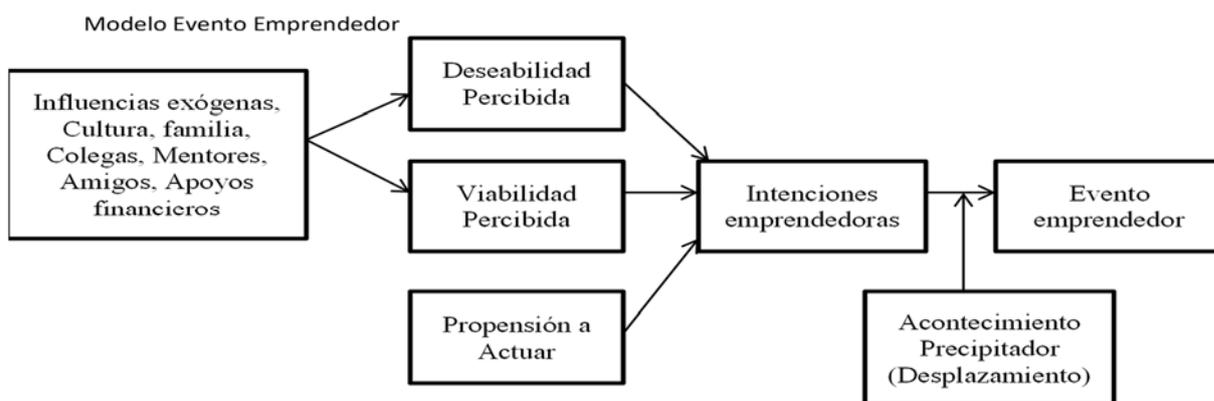


Figura 11: modelo de evento emprendedor (SEE) (Shapero A, 1985).

Posteriormente, en el trabajo de investigación sobre la resiliencia y los eventos precipitadores que afectan a la intención emprendedora, Krueger et al (2007) explicaron como sigue:

“(Shapero A, 1985) sostiene que una cierta clase de "evento precipitante" era crucial para el inicio de la acción empresarial. Ese evento precipitador podría ser la aparición (o adquisición) de un factor facilitador de la percepción o la eliminación (o evitación) de un factor de inhibición de la percepción”.

Lo anterior nos determina que existen eventos precipitadores a ser considerados como moderadores para la realización de la acción empresarial.

Y sobre la fuerza de la decisión Roth E (2008) menciona que

"La fuerza de la decisión de emprender e innovar es una función ordenada de la percepción del riesgo y la certeza asociada a la situación de decisión. El autor confirmó que las variaciones en los valores de riesgo y certeza constituían la decisión para el cambio".

También mencionan (que una innovación o emprendimiento sería más probable cuando los siguientes factores convergen

1) Dados algunos factores contextuales capaces de guiar al innovador o empresario hacia un objetivo

2) Hacer conjeturas favorables sobre el riesgo o incertidumbre y

3) cuando las propias capacidades se valoran positivamente para enfrentar los obstáculos percibidos con éxito y aprovechar las Nuevas oportunidades.

Por lo tanto, la mejor predicción se basa en aquellas características personales que se pueden detectar en cualquier momento y que están asociadas con la intención o decisión de ser un emprendedor. (Krueger & Dickson, 1994; Roth & Lacoa, 2009).

Además, la fundación de una empresa o evento empresarial es el resultado de dos decisiones: la decisión de cambiar la vida y la decisión de iniciar una empresa (Shapero A, 1985; Marulanda, Montoya & Vélez, 2014).

La decisión, según Shapero A (1985) comienza con la demostración de los valores del individuo que se pueden representar en la oración: "No quiero ser una figura en la organización de alguien" (Marulanda, Montoya & Vélez, 2014)

Los autores continúan su análisis con Davidsson P (1995) quien dice textualmente lo siguiente

"Que las intenciones emprendedoras predicen imperfectamente la elección de las personas para crear sus propias empresas, porque, aunque esta decisión supuestamente está planificada por algún tiempo y, por lo tanto, precedida por la intención de hacerlo, en algunos casos se forma poco antes de la decisión real y en otros nunca conduce a un comportamiento real"

Hay una decisión real después de la intención, pero la intención no es suficiente porque el comportamiento no siempre es real y con la "convicción", es decir, la seguridad de la persona de que ser emprendedor, el evento emprendedor mejora, porque incluye aspectos sobre cómo buscar una mejor situación económica en general (Davidsson P, 1995; Marulanda, Montoya & Vélez, 2014).

2.4.2 El control del comportamiento actual y la propensión a actuar

En el trabajo sobre "Variables conductuales y psicológicas relacionadas con la intención y el comportamiento del ejercicio" encontramos en el análisis del control conductual que el control conductual percibido afecta el comportamiento, por lo que las barreras percibidas influyen en las intenciones, pero el control conductual actual también influye en el comportamiento. (Espí L, 2004)

Está claro que el control del comportamiento después de abandonar la universidad está cambiando según las barreras percibidas y, por lo tanto, cambia el comportamiento emprendedor del individuo.

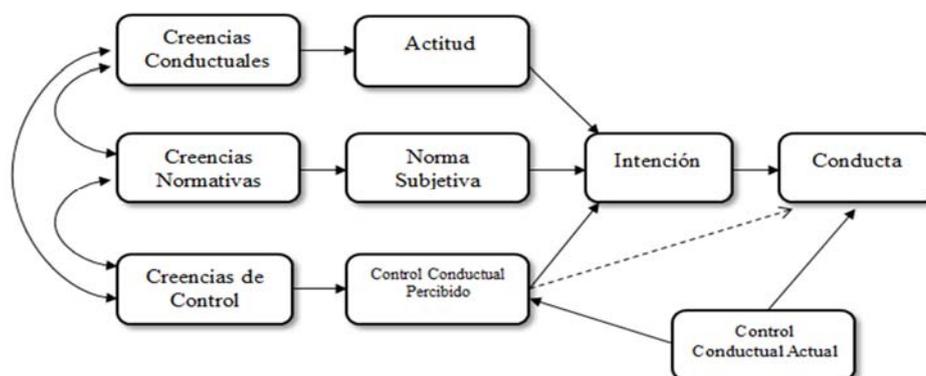


Figura 12: Variables conductuales y psicológicas relacionadas con la intención y el comportamiento del ejercicio "elaborado por (Espí L, 2004) basado en la Teoría del Comportamiento (Ajzen & Madden, 1986).

Los autores en su estudio citan el hecho de que hay dos tipos de comportamientos hacia el ejercicio que son el comportamiento afectivo y el comportamiento instrumental y los investigadores sugirieron que estas variables deberían tenerse en cuenta al realizar una intervención psicosocial para promover el ejercicio físico entre la población. (Espí L, 2004)

Y existe una gran magnitud de efecto (tamaño del efecto) para el primero, ya que la intención implica un compromiso conductual (algo así como disposición o decisión) para llevar a cabo o no y la formación de expectativas puede involucrar una variedad de factores (hábitos no cognitivos, cambios anticipados en la intención, limitaciones de la competencia y facilitadores o barreras ambientales) que podrían influir en el comportamiento más allá de las intenciones (Espí L, 2004).

En el concepto de credibilidad, se incluyen dos variables fundamentales que son, la evaluación positiva de deseabilidad y la de viabilidad, para luego darse la propensión a actuar, que es una atribución del individuo y que puede ser motivada para que el individuo actúe de forma autónoma tomando iniciativas. (Krueger & Brazeal, 1994).

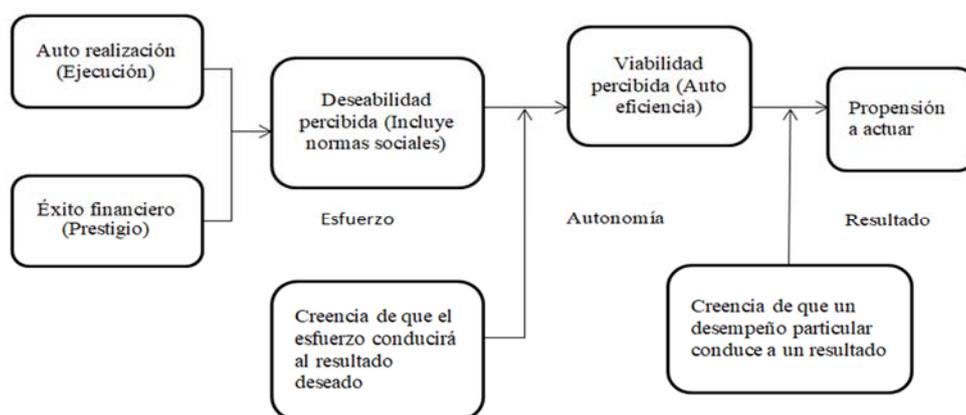


Figura 13: Modelo de creencia y deseabilidad (Krueger & Brazeal, 1994). Figura construida a partir del original del Autor

La propensión a actuar concebida por los autores es una variable latente cercana que explica un concepto parecido a la variable decisión considerada en el presente trabajo de investigación.

2.4.3 La Resiliencia y los eventos precipitadores

El curso de la vida humana depende considerablemente a la ley de inercia de Newton, pero se cuestionó ¿Qué sucede cuando algo desplaza la inercia y las fuerzas de los individuos para evaluar los futuros cursos de acción en una nueva luz? Esa es la respuesta de actuar o no actuar, y muchos empresarios nacen de desplazamientos (Shapiro A, 1975).

Tenemos además que, la Resiliencia es un antecedente fundamental para la acción empresarial, y la "propensión a actuar" sobre las oportunidades percibidas se deriva del optimismo, el cual es un proxy potencial de la acción (Krueger et al, 2000).

En el primer modelo de intención emprendedora o en el modelo del "evento emprendedor" se sugirió que algún tipo de "evento precipitante" daría lugar a la búsqueda de una oportunidad personal percibida (Shapiro A, 1975; Shapiro & Sokol, 1982).

Los autores Roth & Lacoa (2008) explican la disposición a cambiar como sigue:

“La disposición a cambiar y los valores asociados, la resiliencia y la autoeficacia emocional se correlacionan alto con la actitud de emprender, pero no todas son predictores de la actitud, por eso el modelo utilizado fueron la disposición al cambio, los valores de apertura al cambio y la resiliencia las que explican la actitud a emprender”.

Y adicionalmente, en el modelo de intenciones de Shapero A (1985), la deseabilidad percibida y la viabilidad percibida en su relación con la intención emprendedora, ambas son moderadas por factores precipitadores (Krueger & Brazeal, 1994).

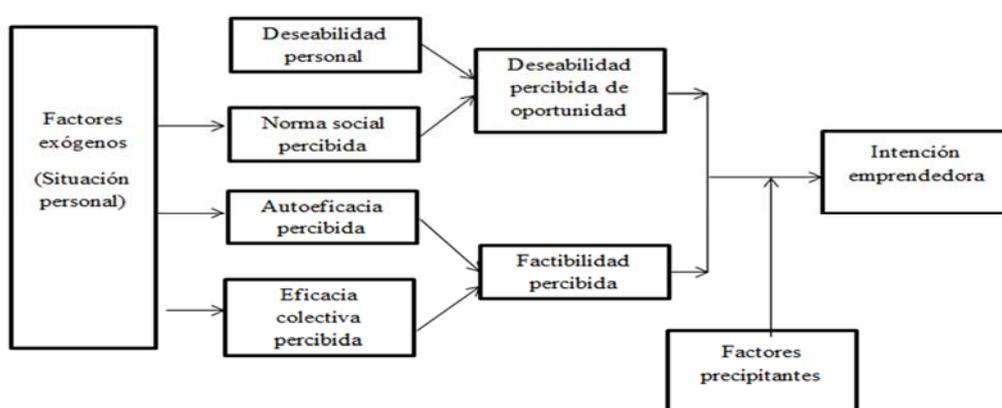


Figura 14: Modelo de Intenciones de Shapero (Krueger & Brazeal, 1994).

En el campo de la iniciativa empresarial se ha considerado que el elemento desencadenante podría ser un "push" o "pull" (o tal vez alguna combinación). “Algo positivo podría 'tirar' la prospectiva del empresario hacia comenzar una empresa, por ejemplo, una oportunidad increíble (Schindehuetten et al, 2003).

Por otro lado, alguna exigencia negativa podría "empujar" un individuo hacia el autoempleo, como la pérdida del empleo o la migración forzada (Schindehuetten et al, 2003).

Sobre el evaluar un “push” " contra un “pull" es muy subjetivo. Un empresario bien podría percibir una circunstancia aparentemente desastrosa como "tirando" hacia ellos la acción empresarial. Del mismo modo, podría alguien percibir una gran oportunidad como una amenaza

obligándolos a una acción no deseada. En cualquier caso, la distinción entre percibir un "push" o "pull" tiene un componente cognitivo significativo (Schindehutte et al, 2003).

Luego los autores nos ofrecen cinco dimensiones clave de los desencadenantes empresariales, cada una de que está sujeta a la percepción del individuo:

- 1) Interna frente externo (de la organización)
- 2) Oportunidad vs Amenaza
- 3) Tire de Mercado vs push Tecnología
- 4) Top-Down Vs Bottom-Up
- 5) Buscar (de novo) vs Serial

Podemos clasificar fácilmente un gatillo (o barrera) con el siguiente modelo:

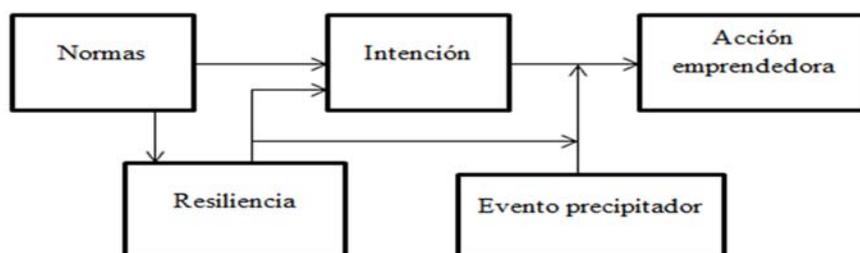


Figura 15: Modelo de la Acción Empresarial y la resiliencia con los eventos precipitadores (Schindehutte et al, 2003). Figura construida a partir del original del Autor.

2.4.4 Sobre las ventajas y los inconvenientes del emprendimiento

En su trabajo “Aplicación de la teoría de la acción razonada al ámbito emprendedor en un contexto universitario” los autores Rueda, Fernández, & Herrero (2013) plantearon y probaron la siguiente hipótesis:

“Las ventajas percibidas en el emprendimiento influyen de forma positiva en la actitud del individuo hacia el emprendimiento”.

Además distintos estudios han puesto de manifiesto que la decisión de emprendimiento se ve también condicionada por creencias negativas respecto a la creación de una empresa propia como son las necesidades de capital inicial y el riesgo económico y observan que el riesgo o las necesidades son las principales dificultades que percibe el emprendedor (Rueda, Fernández, & Herrero, 2013).

Por lo anterior se concluye que las percepciones negativas de los individuos respecto a la creación de un negocio propio, actúan como frenos al comportamiento emprendedor. (Rueda, Fernández & Herrero, 2013)

Y validaron la hipótesis de que: “Los inconvenientes percibidos en el emprendimiento influyen de forma negativa en la actitud del individuo hacia el emprendimiento”.

El modelo de los autores se presenta a continuación:

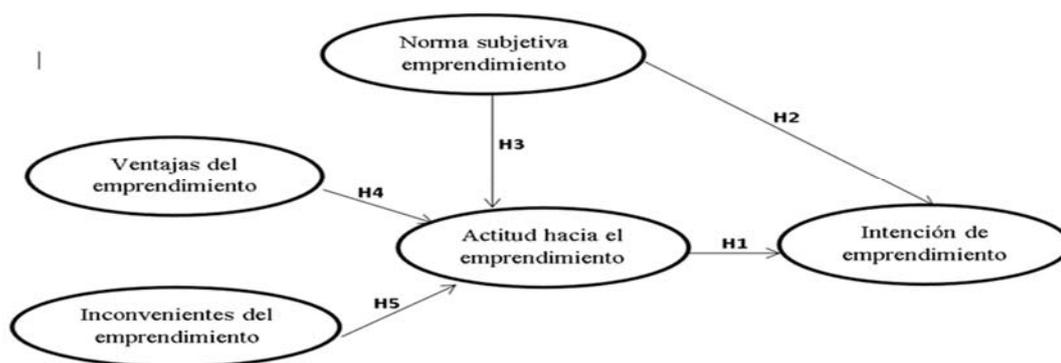


Figura 16: Modelo de la acción razonada para Ventajas e Inconvenientes del emprendimiento (Rueda, Fernández & Herrero, 2013). Figura construida a partir del original del Autor.

Además, se observa que la norma subjetiva y las ventajas percibidas en el emprendimiento influyen positivamente en la actitud hacia dicho comportamiento, mientras que los inconvenientes no presentan una relación significativa con la actitud.

2.4.5 Las capacidades para ser emprendedor

En el trabajo de investigación sobre “Análisis de la capacidades emprendedoras, potenciales y efectivas, en alumnos de centros de educación superior” realizado por Cabana-

Villca et al (2013), se determinaron las variables explicativas de la capacidad de emprender, las cuales se separaron en cuatro 4 Factores, tal como sigue:

CUADRO 1: Factores y Variables de la capacidad emprendedora (Cabana-Villca et al, 2013)

VARIABLES	FACTORES			
	Atributos del Emprendedor	Capacidades Interpersonales del Emprendedor	Capacidades del Emprendedor Frente al Riesgo	Actitud del Emprendedor
	Identificación de oportunidades	Trabajo en equipo	Sentido del riesgo	Constancia
	Proactividad	Participación	Confianza	Compromiso
Creatividad	Comunicación		Pasión	
Visión	Liderazgo		Motivación	
Habilidades Administrativas	Adaptabilidad			

Este modelo de variables y factores nos aporta con unas relaciones que incluyen la actitud del emprendedor con la constancia y el compromiso, que son cualidades de los individuos que tienen propensión a la acción de emprender.

2.5 La Teoría de Tratar

Las investigaciones en emprendimientos reconocen la relación entre la idea y la acción que es fundamental para el proceso emprendedor (Bird B, 1989; Krueger N, 1993).

La intención es una idea dinámica y se pasa de la condición estática de la intención de emprender a como esta se convierte en acción a través de una dinámica basada en la Teoría de tratar (TT) desarrollada por Bagozzi & Warshaw (1990) que se centra en un objetivo del proceso de intenciones emergentes (Brannback et al, 2008)

Y estas intenciones se han caracterizado por variaciones en el modelo de comportamiento planeado y en el modelo sobre el evento emprendedor, pero no se han encontrado diferencias significativas en la predicción del comportamiento entre los dos modelos (Brannback et al, 2008)

Para continuar los autores explicando que ambos modelos asumen que las intenciones son impulsadas por actitudes y normas sociales. El TPB agrega un nuevo antecedente que es la percepción de control del comportamiento a la TRA y en lo posterior los estudios sobre la intencionalidad y el control conductual percibido han sido sustituidos por el concepto de autoeficacia de Bandura A (1982) (Brannback et al, 2008).

Estos modelos lineales, unidireccionales han demostrado su solidez a través de muy diferentes implementaciones y sin embargo la investigación de la psicología social ha demostrado que las actitudes causan el comportamiento, pero el comportamiento también provoca actitudes, es decir, existe la causalidad recíproca (Kelman H, 1974).

Es así que los modelos dominantes son de naturaleza estática para un proceso altamente dinámico, compuesto de varias etapas, a lo que se preguntaron ¿Tiene sentido considerar idéntica a dos personas con la misma intención (y los mismos antecedentes) si uno es un principiante y el otro un experto? (Brannback et al, 2008)

Entonces dado que en la TRA y en la TPB, la acción es vista como una sola y última actuación y la acción es la variable dependiente, los autores Bagozzi & Warshaw (1990) ofrecieron una extensión conocida como la teoría de tratar (TT) donde la acción es vista como meta dirigida por un comportamiento, una serie de intentos para realizar un objetivo y entender cuando y como las actitudes influyen sobre las intenciones y estas se convierten en un comportamiento ha sido de mucho interés. (Brannback et al, 2008).

Es por lo anterior que, para hacer los cambios permanentes en las circunstancias Bagozzi & Warshaw (1990) presentaron su teoría de tratar (TT), en que la última y final acción está precedida de una serie de intentos o ensayos. Es decir, también es una teoría de persistencia sobre un objetivo. (Brannback et al, 2008)

Entonces los autores en su investigación con un modelo de ecuaciones estructurales, encontraron que conveniencia y viabilidad, de acuerdo con la teoría del comportamiento planificado, se asociaron con las intenciones empresariales, como sigue en la figura 18.

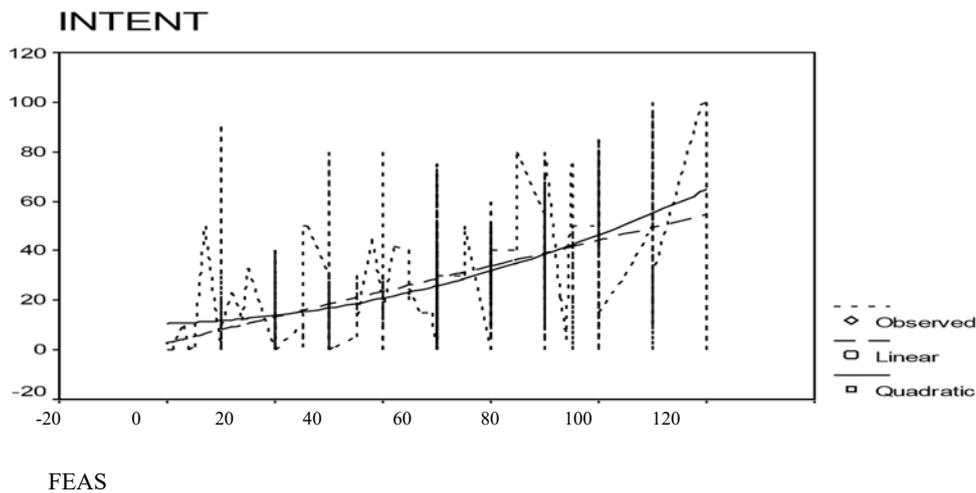
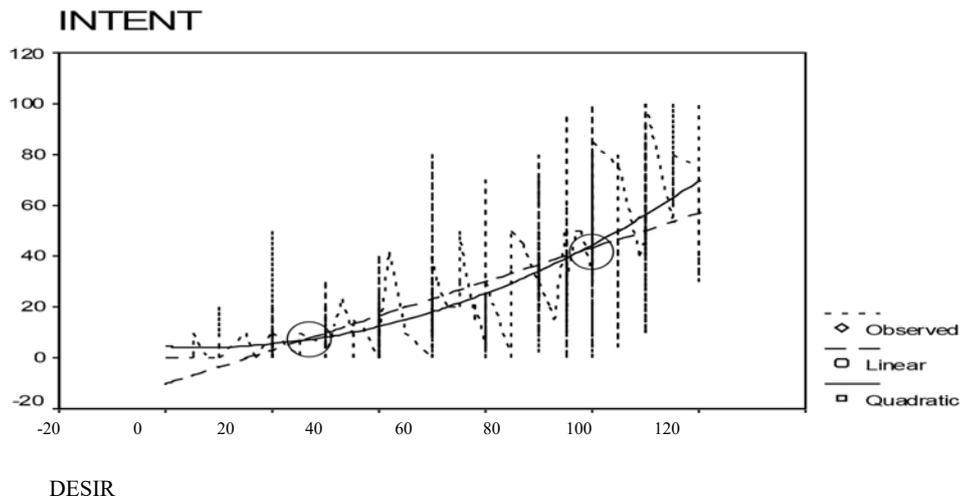


Figura 18: Preferencias Lineales y No lineales de conveniencia y viabilidad con la Intención (Brannback et al, 2008). Figura original de los autores.

Y luego los autores expresa, que, si se evaluó a aquellos que habiendo nacido como emprendedores y se han mantenido o todavía lo están tratando de hacer, saldría a la luz la teoría de tratar, lo que nos resalta el hecho de que la intención y posterior acción emprendedora son producto de una serie de intentos derivados de la deseabilidad y la factibilidad que el individuo encuentra en su proceso emprendedor (Brannback et al, 2008).

2.6 Sobre el comportamiento emprendedor

Mencionando a Gartner W (1988) y a Shapero & Sokol (1987) los autores Roth & Lacoa (2008) nos ponen el desafío, sobre que, en lugar de indagar sobre quién es emprendedor, indagemos sobre lo que hace el emprendedor cuando realiza un emprendimiento.

Y continuaron los autores mencionando que no se puede pasar por alto los factores contextuales como la experiencia, la necesidad material o la influencia social, ya que la necesidad agudiza el ingenio y actúa como un motivante para la innovación.

Agregaron, además, que la incertidumbre sobre los precios, el acceso a los insumos, la inflación y la valoración de las capacidades propias para enfrentar los obstáculos percibidos y aprovechar las oportunidades emergentes son componentes que explican la acción de emprender (Krueger & Dickson, 1994; Roth & Lacoa, 2008).

Y concluyeron en su trabajo que

“El comportamiento emprendedor no puede ser dilucidado sólo a partir de un conjunto de rasgos de personalidad del emprendedor ni sólo a partir de la consideración de su entorno económico u organizacional. Su tratamiento debe incorporar la complejidad de todos los elementos que definen el proceso”. (Roth & Lacoa, 2008).

Las variables estudiadas en su estudio fueron definidas de la siguiente manera

1. Emprendimiento: “El emprendimiento se entiende como actitud hacia la búsqueda de iniciativas impulsadas por el logro y el éxito personal; por el apego al poder y al ejercicio del control, por la tendencia al desafío y la expresión de ambición que gobierna las decisiones. El emprendedor se mueve en libertad y valora la independencia”. (Roth y Lacoa, 2008)

Y mencionaron que la variable se definió operativamente a través de la escala “¿Soy del tipo Emprendedor?” (STE) construido por Gassé Y (2003). El instrumento fue producto de una investigación acerca de las características de los emprendedores en contextos industriales del Canadá.

2. Innovatividad: Se entiende por innovatividad aquel componente subjetivo que se expresa en la búsqueda permanente del cambio. La innovatividad se define a partir de dos dimensiones: las competencias o habilidades para el cambio y la pro-actividad. La

dimensión “competencias para el cambio” señala que las personas hábiles y motivadas por el cambio suelen encarar las situaciones aumentando las posibilidades de éxito. (Roth y Lacoa, 2008)

Y mencionaron que la variable se definió operativamente a través de la Escala de Disposición al Cambio (EDC) (Roth, 2008).

3. Ego-Resiliencia: Es la habilidad de un individuo para ejercer auto-control en un contexto determinado. Se espera que una persona ego-resiliente sea recursiva y adaptada cuando se enfrenta a nuevas situaciones; debe ser competente en el manejo de sus relaciones interpersonales y capaz de usar adecuadamente las emociones en situaciones de alta demanda. (Roth & Lacoa, 2008)

Según los autores esta variable se definió operativamente a través de la Escala Ego-Resiliencia (Block & Kremen, 1996).

Para los investigadores estos resultados señalaron relaciones entre la actitud a emprender con la resiliencia. La resiliencia es la habilidad de adaptarse de manera flexible a las circunstancias del contexto. (Block & Kremen, 1996).

Para luego afirmar que, como resultado del proceso de adaptación, las personas resilientes tienden a manifestar mayores niveles de afectividad positiva y de experimentar mayores niveles de auto-confianza, así como un mejor ajuste psicológico (Block & Kremen, 1996; Roth & Lacoa, 2008).

2.7 La experiencia y conocimiento previo y su impacto sobre la intención emprendedora

Lo más reciente en la literatura en relación con el presente trabajo es el modelo (SEM) desarrollado por Miralles, Giones & Riverola (2016) "Evaluación del impacto de la experiencia previa en la intención emprendedora" publicado en el International Entrepreneurship and Management Journal en que los autores mencionan lo siguiente:

"Como una mayor exploración de los resultados en relación con la introducción propuesta de conocimiento emprendedor como factor explicativo indirecto para la intención empresarial, encontramos diferentes niveles de soporte para las hipótesis restantes que conectan EK con los antecedentes TPB, y los factores TPB y la intención empresarial. En todos los casos los coeficientes del camino fueron significativamente más altos que el nivel del 95% ($p < 0.05$)"

En el modelo desarrollado en SEM como se muestra a continuación, los autores mencionados utilizaron los ítems del cuestionario (EIQ) (Liñán & Chen, 2009).

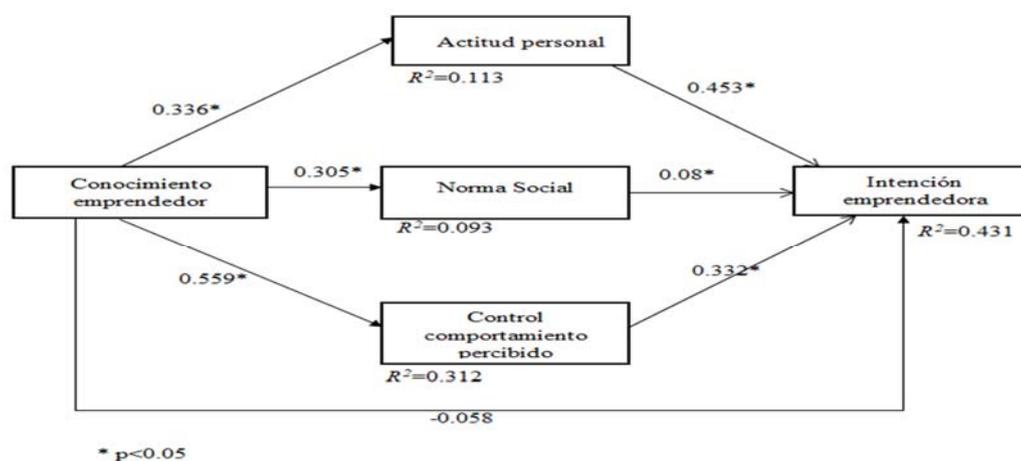


Figure 19: Resultado del sistema de ecuaciones estructurales (SEM) (Miralles, Giones & Riverola, 2016).

Continúan los autores diciendo textualmente lo citado como sigue:

"Los hallazgos sugieren que los responsables políticos deberían prestar más atención al conocimiento emprendedor individual y fortalecer el atractivo de una carrera empresarial, si están interesados en fomentar el comportamiento emprendedor entre las personas en edad laboral con experiencia". (Miralles, Giones & Riverola, 2016).

Interpretando la cita anterior la experiencia previa cambia las intenciones emprendedoras lo que sucede con aquellos estudiantes ya graduados que están tratando de realizar un emprendimiento.

Y luego en el paper sobre "El conocimiento a priori y la identificación de oportunidades de emprendimiento tecnológico: El papel complementario del conocimiento de negocio y de emprendimiento" elaborado por García-Escarre R (2016) se encuentra que existe una influencia positiva del conocimiento en la identificación de las oportunidades de emprendimiento, existiendo una correlación entre el grado de incertidumbre con un tipo de conocimiento y que en ambientes conocidos, el conocimiento previo es más influyente dada la experiencia profesional.

3. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Primer modelo conceptual e hipótesis

“Entendiendo la formación de la intención emprendedora en los graduados universitarios: La decisión es lo más cerca de la acción”

La decisión luego de haberse graduado está compuesta por actitudes posteriores a la intención de ser emprendedores que tuvieron cuando fueron estudiantes y por lo tanto son actitudes diferentes a las medidas en el modelo de Liñán F (2008) y ya no es la simple atracción hacia la conducta del modelo de la Teoría de la Acción Razonada (TAR) de Ajzen I (1991) para estudiantes, sino actitudes posteriores que reflejan la realidad en el graduado y que influyen en su decisión y en el comportamiento final.

En la revisión de literatura encontramos que Fazio et al (2000) establecieron que en aquellas situaciones donde debemos actuar rápidamente, nuestras decisiones influyen directamente en el comportamiento y la capacidad predictiva de su modelo ha sido probada en el campo del comportamiento del consumidor y Bentler & Speckart (1979, 1981) modificaron el modelo de Fishbein y Ajzen (1975) en dos puntos fundamentales que son.

1. Que el comportamiento anterior afecta tanto las intenciones actuales de comportamiento como el comportamiento futuro y
2. Que las actitudes pueden influir directamente **en la decisión y esto en el comportamiento, independientemente de la influencia a través de la intención.**

También sugiere que la experiencia previa aumenta las relaciones causales, por lo que se acepta el papel de la experiencia previa como predictor de comportamiento (Bentler y Speckart, 1981).

Cuando se analiza el ejercicio físico como un acto planificado, se determina que hay dos tipos de comportamientos que son, el comportamiento afectivo y el comportamiento instrumental y los investigadores sugirieron que estas variables deberían tenerse en cuenta al realizar una intervención psicosocial para promover el ejercicio físico entre la población. (Espí L, 2004)

Con lo anterior se encontró una actitud afectiva (atracción) a ser empresario, que es previa a la intención de realizar la conducta, y otras actitudes posteriores a la intención que conforman la variable decisión que conduce a la acción final del comportamiento.

Estas segundas actitudes posteriores a la intención son producto de un estado evolutivo de la intención inicial cuando fueron estudiantes y conducen al comportamiento emprendedor mediante la toma de la decisión final de ser emprendedor.

Las actitudes instrumentales y conductuales previas al comportamiento conducen a que el graduado tome la decisión de ser emprendedor.

En el presente trabajo de investigación se explora esa variable de decisión, dejando para un trabajo posterior la operacionalización de las variables de primer orden que la conforman. La variable de decisión se la construyó a partir de los cuestionarios de comportamiento emprendedor e intenciones emprendedoras de Liñán F (2008) que fueron modificados por el Autor.

Los modelos antes detallados nos aclaran, que tanto la intención como las actitudes sobre la conducta emprendedora se presentan simultáneamente en el comportamiento del consumidor, situación similar a la que se presenta en los estudiantes recién graduados y que se enfrentan al desafío de ser emprendedores, con dos variables latentes previas que son la intención y la decisión (derivada de diferentes actitudes) que lo conducen a la conducta final de ser emprendedor.

Lo que en este trabajo se realiza es medir dos estadios de la “intención” de emprender ya que desde que aparece la primera actitud al emprendimiento hasta que esta se cristaliza, hay una evolución. Esto se evidencia en el hecho de que la “intención” que se mide al finalizar un curso de emprendimiento se podría conceptualizar como “primera actitud”. Por otro lado, la intención que proponen algunos modelos de emprendimiento, definida como “la situación justo antes del acto de emprender” es una intención más elaborada que ha sufrido esta evolución.

En su trabajo Veciana et al (2005) proponen diferentes estadios de esta evolución de la intención, por lo que se conceptualizar dos estados o predisposiciones de esta intención, medirlos y ver que son diferentes.

Un graduado puede tener una alta intención emprendedora según el concepto tradicional de Liñán F (2008) y al mismo tiempo estar decidido según el concepto de la intención avanzada conceptualizada como adicional al comportamiento emprendedor en la presente Tesis doctoral.

Por lo anteriormente expuesto se incorpora en el presente trabajo la variable decisión de emprender como una variable mediadora del modelo de comportamiento planificado y antes del comportamiento o la acción.

La decisión emprendedora es el aporte más significativo del presente trabajo de investigación y consiste en una intención dinámica que ha evolucionado en el graduado universitario, diferente y separada en un constructo adicional más allá de la intención tradicionalmente utilizada y que siendo parte del comportamiento emprendedor, contribuye a mejorar la explicación de la acción emprendedora.

Dicha variable será construida a partir de los ítems de la intención emprendedora de Liñán F (2008) pero en expresada su redacción en términos del esfuerzo realizado por los graduados universitarios (en tiempo pasado) y que refleje, que tan decidido está o ha estado para realizar un emprendimiento. Existen graduados que teniendo una intención de emprender alta, no han emprendido porque no han hecho el esfuerzo por falta de una intención fortalecida que se la ha denominado como decisión”.

Este modelo explora una variable mediadora entre la intención y el comportamiento final, poniendo la variable decisión de emprender como final para el presente paper, como sigue en la figura 20.

Modelo Intención – Decisión emprendedora

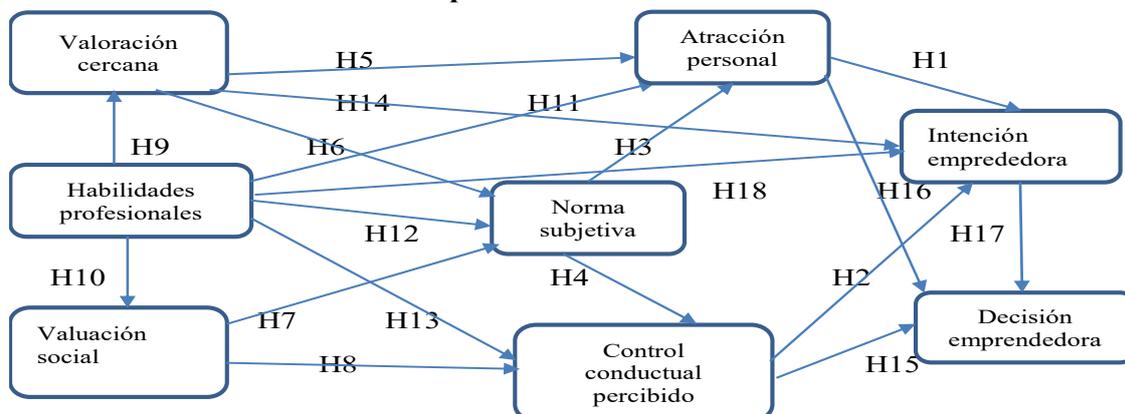


Figura 20: Primer modelo de la investigación incluyendo la variable dependiente Decisión emprendedora

El análisis comienza con el comportamiento emprendedor y la separación entre la intención emprendedora y la decisión emprendedora

3.1.1 Variables exógenas del modelo

Las variables del Modelo de Comportamiento Planificado se las ha diseñado como variables de escala de 1 a 7 tal como lo hizo Liñán F (2008) medidas en escala como sigue:

1 = Total desacuerdo 2= Parcialmente en desacuerdo 3= Algo en desacuerdo 4= Ni Acuerdo ni desacuerdo 5= Algo en acuerdo 6= Parcialmente en acuerdo 7= Totalmente en acuerdo.

Variables que fueron modificadas y definidas por el autor en base a Liñán F (2008) como sigue en los cuadros que se detallan a continuación:

CUADRO 2: Valoración cercana (VALORCERC)

Esta variable exógena es acerca de lo que el graduado percibe sobre lo que piensa su gente más cercana sobre la figura del emprendedor, que en el cuestionario original (Liñán F, 2008) se define con los siguientes ítems, modificados para los graduados universitarios por los autores.

C1. Mi familia más directa siempre ha aprobado mi decisión de crear una empresa

C4. Mis amigos siempre han aprobado mi decisión de crear una empresa

C7. Mis compañeros han aprobado mi decisión de crear una empresa

Los ítems en el proceso de análisis factorial exploratorio se agruparon en un solo factor con una confiabilidad Alpha de Cronbach de 0.692 y en el proceso confirmatorio de ecuaciones estructurales (SEM), fue necesario depurar el ítem C1 debido a la alta covarianza con otros ítems, solo los ítems C4 y C7 explican la variable exógena VALORCERC que dentro del modelo (SEM) tiene una influencia positiva en la atracción personal y la norma subjetiva.

Estos ítems fueron tomados del Cuestionario de Intenciones Empresariales (Liñán F, 2008) y modificados por el autor

Este cuadro explica los ítems de la variable Valoración cercana según donde se originaron y como quedaron luego del análisis factorial exploratorio.

CUADRO 3: Habilidades profesionales (HABILIDADES)

Esta segunda variable exógena del Modelo y relacionada con las percepciones sobre las capacidades específicas de los egresados se tomó del cuestionario original (Liñán F, 2008) con los siguientes ítems en los que se pregunta por qué las capacidades específicas deben ser empresarios desde mínimo 1 hasta máximo. 7.

D1.- Detección de oportunidad

D2.- Creatividad

D3.- Resolución de problemas

D4.- Liderazgo y habilidades de comunicación

D5.- Desarrollo en nuevos productos y servicios

D6.- Establecimiento de relaciones profesionales y contactos

Todos los ítems fueron agrupados en un solo factor en el proceso de análisis factorial exploratorio con un alfa de Cronbach de 0.879 pero durante el proceso de análisis en ecuaciones estructurales SEM fue necesario depurar los ítems D1 y D5 debido a la alta covarianza con los otros ítems del modelo Solo se dejan los elementos D2, D3, D4 y D6.

Estos ítems fueron tomados del Cuestionario de Intenciones Empresariales (Liñán F, 2008)

Este cuadro explica los ítems de la variable Habilidades profesionales según donde se originaron y como quedaron luego del análisis factorial exploratorio

CUADRO 4: Valoración social (VALORSOCIAL)

Esta variable exógena de percepción sobre lo que el graduado percibe sobre lo que la sociedad piensa sobre ser emprendedor fue tomada del cuestionario original (Liñán F, 2008) y modificada por el autor, que se define con los siguientes ítems:

C2.- La cultura de mi país es muy favorable para la actividad empresarial

C3.- El papel del empresario en la economía es poco reconocido

C5.- La mayoría de las personas en mi país consideran inaceptable ser emprendedor

C6.- En mi país se considera que la actividad empresarial merece atención por encima de otra

C8.- En mi país, tiende a pensar que los empresarios se aprovechan de los demás

Los ítems C3, C5 y C8 se agruparon en un único factor en el proceso de análisis de componentes principales con una confiabilidad alpha de Cronbach de 0.515 pero durante el proceso en ecuaciones estructurales SEM quedaron solo con los ítems C3 y C5 con depuración del C4.

Sin embargo, debido a la falta de ajuste en el Modelo de Medición, la variable exógena completa del modelo (SEM) tuvo que ser eliminada. Estos ítems fueron tomados y modificados del Business Intentions Questionnaire (Liñán F, 2008).

Este cuadro explica los ítems de la variable Valoración social según donde se originaron y como quedaron luego del análisis factorial exploratorio.

3.1.2 Variables endógenas mediadoras del modelo

CUADRO 5: Atracción personal (ATRACCPER)

Esta variable mediadora es constitutiva del Modelo de Intención Emprendedora de cómo las habilidades empresariales afectan la intención empresarial (Liñán F, 2008) se define en el cuestionario de investigación original como "atracción personal para ser emprendedor" con los siguientes ítems modificados y adaptados por el Autor para graduados universitarios de la siguiente manera:

A02. La carrera de empresario me resulta muy poco atractiva

A10. Si tuviera la oportunidad y los recursos, me encantaría crear una u otra empresa.

A12. Entre varias opciones, he preferido ser cualquier otra cosa a ser empresario

A15. Ser empresario me supone una gran satisfacción

A18.- Ser emprendedor me daría más ventajas que otra actividad

Estos ítems en el proceso de análisis factorial exploratorio fueron agrupados en un solo factor con un grado de confiabilidad de 0.800 pero en el proceso confirmatorio en ecuaciones estructurales fue necesario depurar los ítems A02 y A12 que tenían una alta covarianza con otros ítems del modelo de medición por lo que quedaron como elementos que confirman los elementos (ATRACCPER) los ítems A10, A15 y A18.

Esta es una variable mediadora del modelo estructural que tiene un impacto positivo en la intención emprendedora "INTENCEMP" la que es una mediadora total para llegar a la decisión "DECISIÓN".

Este cuadro explica los ítems de la variable Atracción personal según donde se originaron y como quedaron luego del análisis factorial exploratorio.

CUADRO 6: Norma subjetiva (NORMSUB)

Esta variable mediadora latente considerada en el Modelo de Intención Emprendedora (Liñán, 2008) de cómo las habilidades empresariales afectan la intención empresarial fue modificada para los graduados universitarios y explica el grado de percepción sobre el consentimiento o aprobación del entorno individual. Ha expresado en tiempo pasado de la siguiente manera:

A03.- Mis amigos siempre han aprobado mi decisión de comenzar un negocio

A08.- Mi familia directa cercana siempre ha aprobado mi decisión de comenzar un negocio

A11.- Mis colegas han aprobado mi decisión de comenzar un negocio.

Estos ítems en el proceso de análisis factorial exploratorio se agruparon en un único componente con una confiabilidad alpha de Cronbach de 0,778 que es aceptable para ir a ecuaciones estructurales en las que los tres ítems se mantuvieron como explicativos de la variable "NORMSUB" que tiene impactos positivos en Personal Atracción definida como "ATRACCPER" con un coeficiente estructural de 0.65 y un Control de comportamiento percibido definido como "CONTROLCOND" con un coeficiente estructural de 0.87.

Estos ítems fueron tomados del cuestionario del Modelo de Intención Emprendedora de cómo las habilidades empresariales afectan la intención empresarial (Liñán F, 2008), y fueron adaptadas por el autor en términos pasados ya que los graduados universitarios ya están trabajando en su vida profesional

Este cuadro explica los ítems de la variable Norma Subjetiva según donde se originaron y como quedaron luego del análisis factorial exploratorio.

CUADRO 7: Control conductual percibido (CONTRCOND)

El control conductual actual denominado en el modelo de (Ajzen y Madden, 1986), mostrado en la Figura 7, es el control conductual que se está midiendo a los graduados luego de que han salido de la universidad, por lo que los ítems originales de (Liñán F, 2008) fueron adaptados por el autor.

Los ítems de esta variable mediadora latente que mide la percepción sobre la capacidad de controlar su comportamiento como emprendedor, fueron tomados del cuestionario del Modelo de Intención Emprendedora de cómo las habilidades emprendedoras afectan la intención empresarial (Liñán F, 2008), y modificado en tiempos Presente, pasado y futuro, según el caso, adaptados a los graduados universitarios, ya que realizan su profesión, de la siguiente manera:

A01. Crear una empresa y mantenerla en funcionamiento ha sido fácil para Mí

A05. Creo que sería totalmente incapaz de crear una empresa

A07. Puedo mantener bajo control el proceso de creación de una empresa

A14. Si tratase de crear una empresa, tendría una alta probabilidad de éxito

A16. Me resultaría muy difícil sacar adelante una empresa.

A20. Conozco todos los detalles prácticos necesarios para comenzar una empresa. |

Los ítems que se agruparon en el proceso de análisis factorial exploratorio en un solo componente con un grado de confiabilidad mayor a 0.70 fueron A07, A14 y A20 con un alfa de Cronbach de 0.733 que es algo bajo para ir a ecuaciones estructurales, sin embargo, en el proceso de análisis del modelo de medición y luego en el del modelo estructural los tres elementos se mantuvieron juntos para reflejar la variable latente CONTCOND que es un mediador que tiene un impacto positivo en la decisión empresarial con un coeficiente estructural positivo de 0.51 y sin pasar por la Intención, lo que es un agregado importante del presente modelo,

Este cuadro explica los ítems de la variable control conductual percibido, según donde se originaron y como quedaron luego del análisis factorial exploratorio.

3.1.3 Variables dependientes finales del primer modelo

A continuación, se detallan las variables finales, la intención emprendedora como mediadora total y la decisión emprendedora como variable dependiente final.

CUADRO 8: Intención emprendedora (INTENCEMP)

La variable que mide la Intención Empresarial ha sido definida en el cuestionario de investigación con los siguientes ítems originales desarrollados por (Olmos R, 2011) en su Tesis Doctoral en la Universidad Complutense de Madrid (En el cuestionario llamado E0C) y adaptados por el autor a los graduados universitarios de la siguiente manera:

E1.- Siempre he pensado en tener mi propia empresa

E2.- La idea de tener mi propio negocio frente a trabajar por cuenta ajena me ha resultado atractiva

E3.- Estoy siempre dispuesto a hacer un gran esfuerzo y dedicar el tiempo necesario para crear mi propia empresa

E4.- Siempre he estado dispuesto a hacer un gran esfuerzo y dedicar el tiempo necesario para crear mi propia empresa

E5.- Considero que tengo habilidad para descubrir oportunidades de negocio

Estos ítems fueron obtenidos y modificados a partir del Cuestionario de Intención Empresarial y factores psicológicos (Olmos R, 2011). Una vez que se realizó el análisis de separación factorial exploratoria, se agruparon en un solo factor llamado INTENCEMP con un alto grado de confiabilidad del alfa de Cronbach de 0.983, pero esta variable no se ha incluido en el primer modelo del presente trabajo de investigación, y será agregado en un segundo modelo.

Este cuadro explica los ítems de la variable Intención emprendedora, según donde se originaron y como quedaron luego del análisis factorial exploratorio.

CUADRO 9: Decisión emprendedora (DECISION)

La variable que mide la decisión emprendedora nace de la modificación de la variable de intención emprendedora de (Liñán F, 2008) y que ha sido adaptada por el autor a los graduados universitarios y construidos con los siguientes ítems que son:

A04. He estado dispuesto a hacer cualquier cosa para ser empresario

A06. Siempre me he esforzado por crear y dirigir mi propia empresa

A13. Siempre he estado decidido a crear una empresa

A17. Mi objetivo profesional es ser empresario

A09. He tenido serias dudas sobre crear una empresa

A019. He tenido muy poca intención de crear una empresa

Estos ítems fueron tomados y modificados para definir el Cuestionario de Actitudes Empresariales e Intenciones Empresariales (Liñán F, 2008)

Los ítems A09 y A19 en el proceso de análisis de componentes principales estaban en el tercer factor y en el primer factor los siguientes A04, A06, A13 y A17 que fueron agrupados con un alfa de Cronbach de 0.838, pero en el proceso de relajación en SEM estuvieron dentro del modelo solo A06, A13 y A17 quedando afuera A04 por tener una alta covarianza con los otros ítems del modelo especialmente con E3 y E4 que son ítems de la intención emprendedora.

La variable dependiente final de interés que es la decisión emprendedora, se consolidó en una comunidad de solo tres elementos que reflejan la verdadera decisión de ser emprendedor, la que difiere de la variable anterior que es la intención.

A06.- Siempre me he esforzado por crear y dirigir mi propia empresa

A13.- Siempre he decidido crear una empresa

A17.- Mi objetivo profesional es ser emprendedor

Estos son los ítems finales que reflejan la variable final total del Modelo que es la Decisión nombrada como "DECISIÓN" medida en una escala de 1 a 7.

Este cuadro explica los ítems de la variable Decisión emprendedora, según donde se originaron y como quedaron luego del análisis factorial exploratorio.

Los cuadros anteriores contienen los ítems finales de cada una de las variables latentes del primer modelo, cuya variable dependiente final es la decisión emprendedora.

3.2 Segundo modelo conceptual e hipótesis

“Intención, Actitud y Acción emprendedora, tres constructos en el mismo modelo”

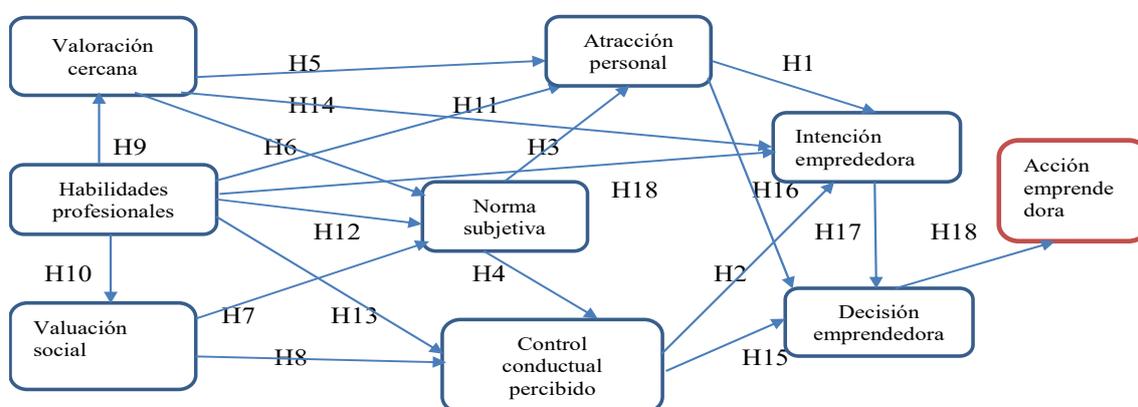


Figura 21: Segundo modelo de la investigación incluyendo la variable dependiente final Acción emprendedora

3.3 Hipótesis y descripción de las variables de ambos modelos

Las Hipótesis a ser confirmadas son las siguientes:

Tabla 1: Hipótesis y variables de ambos modelos

Hipótesis	Variables	
H1: La atracción personal hacia ser emprendedor tiene un impacto positivo sobre la intención emprendedora.	Variabes exógenas Valoración cercana: La percepción de los individuos sobre los valores, normas y creencias que tienen las personas cercanas a ellos, sobre ser emprendedor. Denominada Close Valuation por Liñán F (2008). Valoración Social: La percepción que	Variabes dependientes de ambos modelos Modelo 1: Decisión: La manifestación
H2: El Control conductual percibido tiene un impacto positivo sobre la intención emprendedora.		
H3: La Norma subjetiva tiene un impacto positivo sobre la Atracción personal.		

	tienen los individuos sobre como valora la sociedad el ser emprendedor. Denominada como Social Valuation por Liñán F (2008)	de los individuos respecto a que tan decididos están sobre realizar un emprendimiento.
H4: La Norma subjetiva tiene un impacto positive sobre el Control conductual percibido	Habilidades profesionales: La percepción de los individuos sobre su habilidad para ser emprendedor. Denominada como Entrepreneurial Abilities por Liñán F (2008).	Esta variable mide la subsecuente decision emprendedora luego de haber tenido una intención de emprender un negocio.
H5: La Valoración cercana tiene un impacto positive sobre la Atraccion personal		
H6: La valoración cercana tiene un impacto positivo sobre la Norma subjetiva	VARIABLES ENDÓGENAS MEDIADORAS Y MOTIVACIONALES: Liñán (2008) y Miralles F (2015)	
H7: La Valuación social tiene un impacto positive sobre la Norma subjetiva.		
H8: La Valuación social tiene un impacto positivo sobre el Control conductual percibido.	Norma Subjetiva: La percepción acerca de como aprueban su familia, amigos y colegas sobre ser un emprendedor. Denominada por Liñán (2008) y Miralles F (2015) as Subjective Norms (SN)	
H9: La Habilidades profesionales tienen un impacto positive sobre la Valoración cercana.		
H10: Las Habilidades profesionales tienen un impacto positivo sobre la Valuación social. .	Atracción personal: La percepción que tienen los individuos sobre que tanto les interesa o sienten atraccion por ser un emprendedor. Denominada por Liñán (2008) como Personal Attraction (PA) y Miralles F (2015) como Personal Attitude (PA)	Modelo 2: Se agrega la
H11: Las habilidades profesionales tienen un impacto positivo sobre la Atracción personal.		Acción de emprender:
H12: Las habilidades profesionales tienen un impacto positive sobre la Norma subjetiva.		Es la acción de emprender de los individuos y se encuentra compuesta por dos items como variables dicotómicas que se suman para calcular un promedio.
H13: Las habilidades profesionales tienen un impacto positive sobre el Control del comportamiento percibido	Control conductual percibido: La percepción que tienen los individuos, sobre su control de comportarse como emprendedores. Denominada por Liñán (2008) como (PBC) Perceived behavioural control.	El primero sobre si ha realizado un emprendimiento propio y
H14: La valoración cercana tiene un impacto positivo sobre la Intencion emprendedora		El segundo si ha realizado un emprendimiento en la empresa donde trabaja.
H15: El Control del comportamiento percibido (control conductual) tiene un impacto positivo sobre la Decisión	Variable endógena mediadora parcial del Modelo:	
H16: La Atracción personal tiene un impacto positivo sobre la Decisión.	Intención emprendedora: La intención de realizar el comportamiento emprendedor o de poner una empresa. Denominada por Liñán (2008) y Miralles F (2015) como (EI) Entrepreneurial Intention.	
H17: La Intención emprendedora tiene un impacto positivo sobre la Decisión.		
H18: Las decisión emprendedora tiene un impacto positivo sobre la acción emprendedora.		

Fuente basada en los modelos (Liñán F, 2008), (Miralles et al, 2016) y (Maluk O, 2016)

3.4 Metodología de la investigación

3.4.1 Variables

1. Los factores exógenos del modelo son:

Familia empresaria: Sobre el hecho de pertenecer o haber pertenecido a una familia con condición de empresarios, medida como dicotómica en que Si es 2 y No es 1

Edad: Se midió la edad del entrevistado desde 28 hasta 40 años para cubrir con la muestra graduados desde el año 2001 al 2014 según lo realizado por Miralles, Giones & Gozun (2017) que determinó que la edad tiene un efecto moderador para la intención emprendedora.

Evento precipitador: Se pide que determine de una lista, que tipo de evento precipitador lo condujo de alguna manera para realizar un emprendimiento, según lo mencionado por Schindehuetten et al (2003) que determinó que los eventos precipitadores son moderadores para la acción emprendedora.

Universidad: Se refiere a la universidad donde se graduó el individuo de la unidad de muestreo, se incluye este factor para determinar si existen diferencias en la acción emprendedora, entre estudiantes de las tres diferentes universidades.

Curso: Se mide si el encuestado ha realizado previamente un curso de emprendimiento, según lo recomendado por Maluk O (2014) en su estudio exploratorio para estudiantes universitarios.

2. Las variables exógenas del Modelo son:

Valoración cercana: Valoración percibida sobre lo que que las personas cercanas al individuo tienen sobre la figura del empresario, medida en escala de Likert según el cuestionario de Liñán F (2008) en el Anexo I.

Habilidades: Las habilidades para ser emprendedores según lo determinado por Liñán F (2008) en el Anexo I y que es la variable exógena central de su Modelo.

Valoración social: La percepción del individuo sobre lo que piensa la sociedad sobre ser empresario según lo hizo Liñán F (2008) en el Anexo I.

3. Las variables endógenas motivadoras mediadoras son:

Norma subjetiva: La percepción subjetiva sobre los valores y creencias del ser empresario de aquellos que el individuo respeta y será medida en escala de Likert según el cuestionario de Liñán F (2008) en el Anexo I y los ítems fueron modificados por el autor a tiempo presente o pasado según sea del caso.

Aceptación personal: Es la percepción de motivación sobre la atracción personal por la profesión de ser emprendedor; es aquella atracción que tiene el individuo para ser empresario, medida en escala de Likert según el cuestionario de Liñán F (2008) detallado en el Anexo I y los ítems fueron modificados por el autor a tiempo presente o pasado según sea del caso.

Control conductual: Es la percepción del individuo sobre la conducta de ser empresario, o sea como percibe su control para el comportamiento como empresario o lo que piensa que sucederá sobre su control si es un empresario, medida en escala de Likert según el cuestionario de Liñán F (2008) detallado en el Anexo I y los ítems fueron modificados por el autor a tiempo presente o pasado según sea del caso.

Intención emprendedora: Intención emprendedora del individuo y variable mediadora parcial final antes de la acción de emprender y será medida en escala de Likert según el cuestionario de intención emprendedora de Olmos & Castillo (2011) detallado en el Anexo II y los ítems fueron modificados por el Autor según el caso.

Consiste en la intención de crear una empresa en el futuro para quienes no lo han hecho aún, y para aquellos que ya son emprendedores se la define como el grado de intención que se tuvo antes de realizarla.

Para medir el grado de intención que se tuvo antes de emprender una empresa, se le recordará al individuo su situación anterior recreando su estado luego de haberse graduado y previo a realizar el emprendimiento.

El cuestionario fue modificado para realizar las preguntas en sentido pasado solo para los actuales empresarios, ya que los graduados que trabajan ya han pasado de una intención pura de ser emprendedores al graduarse, hacia una situación real de su presente actual de ser o no ser emprendedores.

Por ejemplo, la pregunta: “La idea de tener mi propio negocio frente a trabajar por cuenta ajena, me resulta atractiva”.

Se cambió por: “La idea de tener mi propio negocio frente a trabajar por cuenta ajena, me ha resultado atractiva”.

4. La variable dependiente final del primer modelo es:

Decisión emprendedora: La decisión de emprender similar a como la definen los autores Roth & Lacoa (2008):

“El emprendimiento se entiende como actitud hacia la búsqueda de iniciativas impulsadas por el logro y el éxito personal; por el apego al poder y al ejercicio del control, por la tendencia al desafío y la expresión de ambición que gobierna las decisiones. El emprendedor se mueve en libertad y valora la independencia”.

Mediremos dos indicadores de la decisión de emprender:

1. El primero es la decisión de emprender, que fue medida con una modificación al cuestionario original de Liñán F (2008) y orientada a el hecho de estar decidido, utilizando los ítems de las variables de intención emprendedora y adaptadas por el autor a los graduados universitarios.

El cuestionario fue diseñado de tal manera que se mida la situación presente, además de lo ya sucedido y su intención a futuro.

Por ejemplo, la pregunta: “Me esforzaré por crear y dirigir mi propia empresa”

Se la modificó por: “Siempre me he esforzado por crear y dirigir mi propia empresa”

Esta variable es una contribución especial a la ciencia por parte del presente trabajo de investigación.

Es interesante analizar de manera discriminante los grupos que tienen una intención baja (Intención menor a 3 sobre 7) pero que han realizado un emprendimiento, con la finalidad de saber cual es el nivel de decisión de este grupo, esta decisión podríamos en el futuro investigarla como “Decisión forzosa” o por “necesidad” que se deriva de una intención baja

Por otra parte será interesante analizar aquellos grupos que teniendo una decisión alta, no han realizado un emprendimiento y han debido quedarse como rezagados lo que podemos denominar una “decisión pospuesta” .

5. La variable dependiente final del segundo modelo es:

Acción emprendedora:

Se midió la acción de emprender en un proyecto propio y aparte la acción de emprender dentro de la empresa en la que trabaja. Estos dos tipos diferentes de emprendimientos, el propio y el de relación de dependencia, pueden presentarse simultáneamente o por separado y se diseñó para el cuestionario los ítems que siguen:

VI.1 He desarrollado un emprendimiento propio desde que me gradué en la Universidad (Entendiéndose por emprendimiento propio, haber puesto en marcha la empresa) denominada como ACC1.

VI.2 He desarrollado un emprendimiento dentro de la empresa en que he trabajado

(Entendiéndose por emprendimiento haber realizado un proyecto nuevo dentro de la empresa que trabaja). Denominada como ACC2.

Luego para generar una variable dependiente promedio, final del Modelo, se sumaron ambos ítems generándose la variable “ACCIONEMP” que se construye con la suma de las anteriores en una escala de 2 a 4, de tal manera que la suma de 2 refleja cero emprendimientos y la suma de 4 refleja haber emprendido en empresa propia y en la empresa que ha trabajado.

Ambas variables dicotómicas fueron obtenidas y modificadas a partir de los conceptos enunciados por Roth & Lacoa (2008).

3.4.2 Escalas de medición

Las escalas del cuestionario de investigación fueron realizadas según lo recomendado por Ajzen I (2002b) en su trabajo sobre como construir un cuestionario para el modelo de comportamiento planificado (TPB).

Todas las escalas para la medición de las variables fueron traducidas desde el inglés al español y evaluadas por 3 expertos, tanto en idioma como en contenido, considerando una

concordancia mínima de 2 de ellos y de acuerdo a los siguientes criterios: a) mantención del sentido e intencionalidad de las afirmaciones, b) lenguaje adecuado al contexto ecuatoriano, y c) revisión de aspectos formales del instrumento. El mismo procedimiento se realizó con las escalas modificadas por el Autor.

Previo a la aplicación definitiva se realizó un estudio piloto mediante grupo focal con 5 graduados empresarios y 5 graduados no empresarios, con la finalidad de revisar la comprensión de los instrumentos. Una vez revisados y corregidos los ítems de cada constructo se procedió a la redacción final del cuestionario de investigación.

La decisión de realizar el comportamiento refleja la realidad en el graduado universitario e influye en el comportamiento final.

En la revisión de la literatura se descubrió que la atracción por ser empresario precede a la intención de realizar el comportamiento, pero existen otras actitudes posteriores a la intención que constituyen la variable de decisión antes de la acción final del comportamiento.

Estas segundas actitudes son el producto de un estado evolutivo de intención inicial cuando eran estudiantes y los llevan a tomar la decisión final de ser un emprendedor.

Las actitudes instrumentales y conductuales previas al comportamiento llevan al graduado a tomar la decisión de ser un emprendedor.

La variable de decisión se construyó a partir de los cuestionarios de conducta empresarial e intenciones empresariales de Liñán F (2008) modificados por el autor.

Las variables de percepción consideradas para el modelo dentro del cuestionario de investigación, son en escala del 1 al 7, (desde totalmente en desacuerdo hasta totalmente de acuerdo), en que el valor de 4 corresponde a (ni en acuerdo ni en desacuerdo).

Los modelos detallados anteriormente, mencionan, que tanto la intención como la decisión sobre el comportamiento empresarial se presentaron en el comportamiento del consumidor, una situación similar a la presentada en los recién graduados de negocios y que enfrentan el desafío de ser empresarios.

Por lo tanto, la variable de decisión de ser un empresario se ha ubicado como una variable mediadora final del modelo de comportamiento planificado, después de la intención y antes de la acción.

Este modelo explora una variable de mediación entre la intención y el comportamiento final, colocando la variable de decisión como mediadora total para el presente trabajo.

3.4.3 Población y muestreo

Al aplicar el modelo a profesionales graduados en lugar de a estudiantes matriculados, estamos ido más allá de la intención emprendedora, en busca de estar un paso más cerca de la acción.

La situación de cada individuo después del día de la graduación, ha generado variables de percepción latentes en sus mentes, el grado percibido de su propia capacidad para adoptar un comportamiento emprendedor se denomina autoeficacia del emprendedor (Bandura A, 1982), el atractivo para tener un comportamiento emprendedor , las normas subjetivas generales de ser propietario de un negocio y la propia evaluación de los estudiantes sobre su capacidad para controlar ese comportamiento empresarial en el futuro (Ajzen I, 1991).

Pero existe una brecha importante entre la intención o la actitud hacia el emprendimiento y la acción o el comportamiento. El proceso de intención se compone de dos etapas: la primera es salir de la intención (se prefiere el atractivo de otra situación) y cuando el nivel de intención aumenta, se transforma en acción (Fayolle A, 2004).

En este sentido, cada individuo emprenderá una acción emprendedora basada en el evento precipitante existente durante la vida según Krueger et al (2007) y ese evento precipitador actúa como una variable moderadora entre la intención y la acción menciona Esta es una de las razones por la cual, en este trabajo, el modelo de Liñán F (2008) se ha adaptado para ir más allá de la intención emprendedora (Más cerca de la acción después de la intención).

Mediante la modificación de la escala de medición se aplica a estudiantes de postgrado, como el análisis exploratorio de Maluk O (2016) pero esta vez con análisis confirmatorios en modelos de ecuaciones estructurales.

3.4.4 Selección de la Muestra

La muestra total de 200 egresados provino de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL), de la Universidad Católica Santiago de Guayaquil (UCSG) y de la Universidad del Espíritu Santo (UEES) ubicadas en la ciudad de Guayaquil – Ecuador, una ciudad caracterizada por recibir en sus universidades estudiantes de todo el País.

Para seleccionar la muestra, los graduados de las Facultades de Economía y Empresa se tomaron como la población objetivo, desde el año 2001 hasta el año 2013 con edades entre mayores de 27 y menores de 40 años.

La muestra se seleccionó de acuerdo con la disponibilidad de la base de datos que las universidades tenían sobre los graduados, y el cuestionario se envió por correo electrónico a todos los graduados disponibles. Se garantizó la confidencialidad del encuestado para evitar sesgos mediante el uso del software (ROTATOR SURVEY) que recibió 80 respuestas, y los datos restantes 120 fueron tomados y recibidos directamente por el autor.

Se ha estimado en base a consulta a los 3 decanos de las universidades correspondientes, sobre el número de estudiantes graduados de las facultades de negocios y se obtuvo un número aproximado de 5000 graduados por año en todo el País, lo que suma un total de setenta y cinco mil (75,000) en quince años, y por lo tanto se ha considerado la población para los efectos estadísticos como infinita.

Para seleccionar la muestra, se tomó como población objetivo los graduados de las Facultades de Economía y Negocios de las universidades más significativas tanto pública como privadas que son: Universidad Espol (ESPOL), Universidad Católica de Guayaquil (UCSG) y Universidad de Especialidades Espíritu Santo (UEES).

La muestra fue seleccionada a conveniencia según la disponibilidad de la base de datos que sobre los graduados tengan las universidades, y se envió el cuestionario por correo electrónico a todos los graduados disponibles en las bases de datos.

El Tamaño lo calculamos para poblaciones infinitas como:

$$n = (3.84 * p * q) / (E^2)$$

En que N es el tamaño estimado del segmento de la población que será encuestado, (p) es la probabilidad de éxito en la medición de las variables de interés, y siendo los encuestados profesionales esa probabilidad es alta aproximada a 0.90, por lo que (q) que es la probabilidad de fracaso sería igual a 0.10.

El error esperado sobre la estimación, y 3.84 es un valor constante obtenido de la tabla de áreas bajo la curva normal tipificada de 0 a Z , con base en el valor máximo de error y corresponde al Z al cuadrado, que para poblaciones infinitas es:

$$N = 3.84 (0.90) (0.10) / (0.05)^2 = 138 \text{ individuos.}$$

Para realizar un análisis confirmatorio en (SEM) se necesitan mínimo 200 encuestas (Hair Et al, 2006) por lo que se decidió obtener como mínimo esa cantidad requerida por la metodología (SEM).

La muestra seleccionada de esa manera, es representativa de los graduados de los trece últimos años de las Facultades de economía y negocios del Ecuador y no se discriminó entre hombres y mujeres en el proceso de selección.

Los primeros 80 cuestionarios fueron enviados directamente por internet a los encuestados, en base a una lista de correos electrónicos proporcionada por las universidades, y directamente por el investigador, sin intermediarios, así como la digitación de los datos.

La encuesta tiene garantizada su viabilidad, ya que contados los ítems de los cuestionarios de los anexos I al VIII suman 130 los que, sumados a los cuestionarios pendientes de procesar, dieron un total de ítems aproximados de 150 ítems que, a una velocidad de respuesta de 5 por minuto, se obtuvo un tiempo total medio de 30 minutos para responder la encuesta.

La tasa de respuesta por correo electrónico fue del 5% (80 encuestas) a través de Internet, por lo que se recurrió a encuestas cara a cara que tuvieron un 98% de éxito (solo 2 de 122 fueron rechazadas) para un total de 120 que fueron validadas.

Las encuestas fueron realizadas por el autor directamente en cursos de posgrado que se llevaron a cabo en las universidades mencionadas, con un total final de 200 que consta de 120 graduados de ESPOL, 40 de la UEES y 40 de la UCSG.

El cuestionario se llenó de forma anónima y los encuestados fueron seleccionados por selección aleatoria siguiendo el orden de la fila en el aula y con el permiso del profesor que estaba presente durante el tiempo de break luego de 2 horas de clases previas.

Se tomó una muestra de 10 por cada curso de posgrado que se visitó, que fueron 4 cursos de postgrado relacionados con negocios en cada una de las universidades mencionadas.

La mayoría de los egresados buscan obtener una maestría para poder escalar puestos o adquirir conocimientos adicionales que les permitan mejorar sus emprendimientos, para lo cual visitamos los cursos de posgrado con la presencia de ejecutivos y emprendedores, como maestrías en finanzas, marketing y administración de empresas.

3.5 Técnicas de análisis

En el proceso de análisis de datos, se utilizó la siguiente técnica secuencial consecutiva para evaluar las hipótesis consideradas.

1. Estadísticos descriptivos:

Se analizan las medias y las varianzas de las variables promedios calculadas con sus ítems derivados del análisis SEM y se generan los diagramas de caja para cada variable.

2. Análisis ANOVA y MANOVA: Análisis Anova one-way y Manova:

Realizaremos un análisis de todas las variables predictores con la intención emprendedora, la decisión y la acción de emprender como dependientes y con los eventos precipitadores, familia de emprendedores, universidad y curso de emprendimiento, como un factor, con la finalidad de generar una tabla de efectos inter sujetos y poder apreciar cuales variables o factores afectan significativamente a la intención, la decisión y la acción de emprender.

3. Comparación entre medias (promedios de los ítems) de la Intención emprendedora y la Decisión emprendedora.

En este análisis se comparan las medias muestrales de la intención emprendedora promedio y la decisión emprendedora promedio para observar si se separan en dos grupos diferentes entre aquellos que no han realizado un emprendimiento y los que sí lo han realizado.

4. Regresión logística binaria y análisis discriminante

La regresión logística binaria además de ratificar el resultado de las comparaciones entre muestras independientes, lo que busca es definir si es la intención o la decisión la variable que más explica la acción de emprender.

5. Análisis Factorial del Componentes Principales con rotación Varimax:

En este análisis, los elementos del cuestionario están separados por componentes principales que son ortogonales entre sí, cada construcción de forma independiente, y luego, observa si se agrupan en un solo componente para cada suposición en la teoría modelo.

Esta prueba corroborará la solución mono factorial de la escala, llevándose a cabo un análisis factorial exploratorio con el método de extracción de análisis de componentes principales.

En este cálculo después de haber obtenido una medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin y una adecuada prueba de esfericidad de Bartlett, determinaremos la varianza explicada sobre la varianza total.

De no agruparse en un solo componente, iremos eliminando ítems de conformidad con las cargas en las comunalidades, las correlaciones entre los ítems, la carga de cada ítem dentro de su componente y el incremento del Alfa de Cronbach si se elimina el elemento.

6. Análisis de fiabilidad:

Simultáneamente con el proceso anterior, se fue verificando la fiabilidad de los ítems agrupados en comunalidades en cada componente. En las comunalidades determinamos el porcentaje que cada ítem aporta a la varianza total del componente y se utilizará

como coeficiente de fiabilidad de los ítems para cada componente por separado, el indicador del Alfa de Cronbach.

7. Modelo de ecuación estructural (SEM):

Se obtuvo el modelo de medición, el modelo estructural y el análisis de validez discriminante en modelo en ecuaciones estructurales. Se analizarán los dos modelos presentados.

8. Análisis de Regresiones lineales:

Se realizaron por mínimos cuadrados ordinarios (MCO) por pasos sucesivos analizando las regresiones siguiendo el camino causal del modelo estructural obtenido. Así probaremos las regresiones entre los promedios de los ítems de cada variable latentes y cuál es el grado de significancia y tamaño del efecto existente haciendo un recorrido por todos los circuitos del modelo confirmatorio.

También se determinó si los promedios de los ítems de cada variable latente, cumplen con modelo según la metodología enunciada por Cáceres & Vanhamme (2003), quienes citan las condiciones de mediación según lo recomendado por Baron & Kenny (1986) para los test que determinan la mediación total, como sigue:

1. Primera Condición: Verificar si la variable X tiene un efecto b_1 significativo sobre la variable Y, dentro del modelo en que $Y = a_1 + b_1 X + \text{error}_1$
2. Segunda Condición: Verificar si la variable X tiene un efecto b_2 significativo sobre la variable M dentro del modelo en que $M = a_2 + b_2 X + \text{error}_2$ y
3. Tercera Condición: Que la variable M es presumida como mediadora controlando la influencia de X sobre Y si el coeficiente b_4 es significativo sobre Y en el modelo: $Y = a_3 + b_3 X + b_4 M + \text{error}_3$ y
4. Cuarta Condición: Que la variable M es una mediadora total, si el efecto b_3 sobre Y no es significativamente diferente de cero.

Se fue probando tanto el modelo de regresión como el grado de impacto o significancia de los variables promedios exógenos a las endógenas y de estas a la variable dependiente final.

3.6 Sobre la Etica en el proceso de la investigación de la presente Tesis

En la presente investigación se ha cumplido con los diferentes aspectos éticos que deben estar presentes en un trabajo académico y especialmente cuando se trata con personas, como:

1. El consentimiento informado de los entrevistados tanto por internet como directamente en sus aulas de posgrados, habiéndose solicitado las autorizaciones pertinentes y el consentimiento de los estudiantes de cada curso, ya que la toma del cuestionario se realizó durante el tiempo que tenían de break luego de las primeras 2 horas de clases.
2. La honestidad, cumpliéndose con la elaboración del cuestionario basada en un grupo previo de opinión y respetando las sugerencias realizadas en conjunto.
3. No existió influencia del autor, ni del profesor del curso correspondiente, en el momento de tomar la encuesta, evitándose el efecto de sesgo de autoridad.
4. La responsabilidad sobre los resultados y efectos del presente trabajo de investigación son exclusivamente del Autor.
5. Todo el análisis de datos ha sido realizado únicamente por el Autor, así como la revisión de literatura, la redacción y las modificaciones que haya correspondido hacer según las sugerencias del Tutor.

4. ANÁLISIS DE DATOS

4.1 Estadísticos descriptivos y diagramas de caja

Las variables promedias calculadas con los ítems derivados del análisis (SEM) son:

Estadísticos descriptivos						
	N	Mínimo	Máximo	Media		Desv. típ.
	Estadístico	Estadístico	Estadístico	Estadístico	Error típico	Estadístico
HABILIDADESSEM	199	1,77	4,87	4,0067	,04855	,68490
VALORCERCSEM	200	1,27	5,67	3,7939	,07859	1,11148
NORMSUBSEM	200	,70	4,88	3,2890	,07409	1,04784
ATRACCPPERSEM	200	,89	6,25	4,9452	,10390	1,46930
CONTROLCONDSEM	200	,66	4,60	3,3311	,05914	,83640
INTENCEMPSEM	200	,97	6,79	5,1070	,14078	1,99097
DECISIONSEM	200	,78	5,44	3,7435	,08169	1,15525
ACCIONEMP	200	1,00	4,00	3,1500	,06005	,84918
N válido (según lista)	199					

Figura 22: Estadísticos descriptivos de las variables promedios calculadas con los ítems derivados de (SEM) (Autor)



Figura 23: Diagrama de caja de la variable Acción de emprender

Se observa que no existen valores extremos en la variable acción emprendedora y su media es de 3.15 con una desviación típica de 0.849

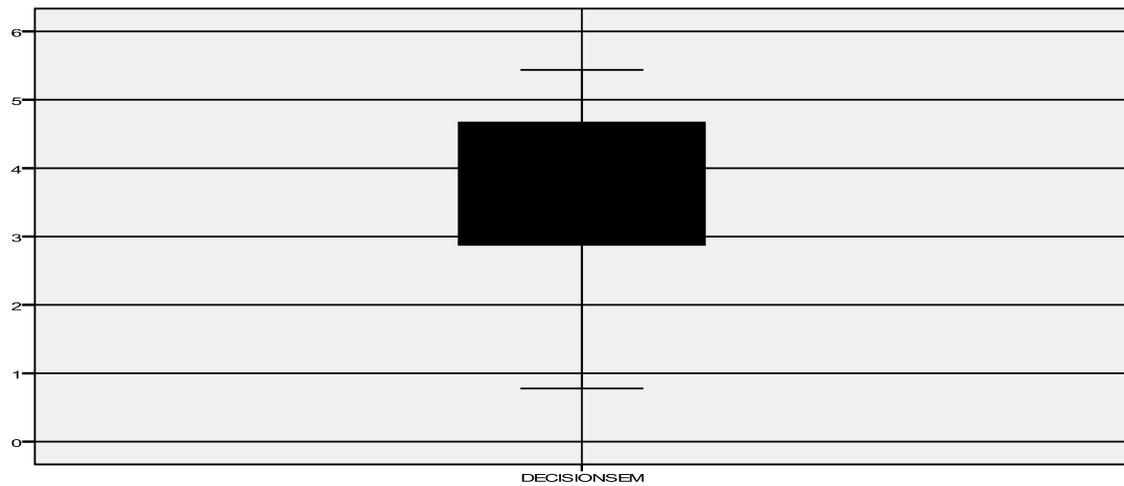


Figura 24: Diagrama de caja de la variable Decisión emprendedora

Tampoco se observan valores extremos en la variable Decisión emprendedora con una media de 3.74 y una desviación típica de 1.15.

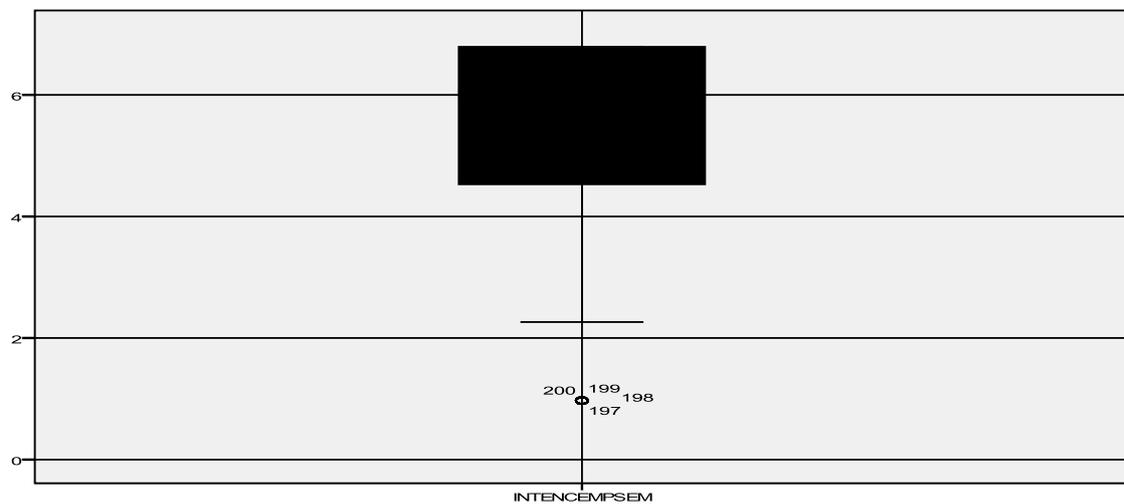


Figura 25: Diagrama de caja de la variable Intención emprendedora

En este diagrama de caja se puede observar que las últimas 4 personas entrevistadas corresponden a un mismo curso de la universidad (UEES) del curso de posgrado en

administración de empresas. Algunas intenciones están bajas y por debajo del límite inferior para el intervalo de confianza, por lo que son valores extremos en esta variable, pero no lo son en las otras variables del modelo. La media es de 5.10 y la desviación típica de 1.99.

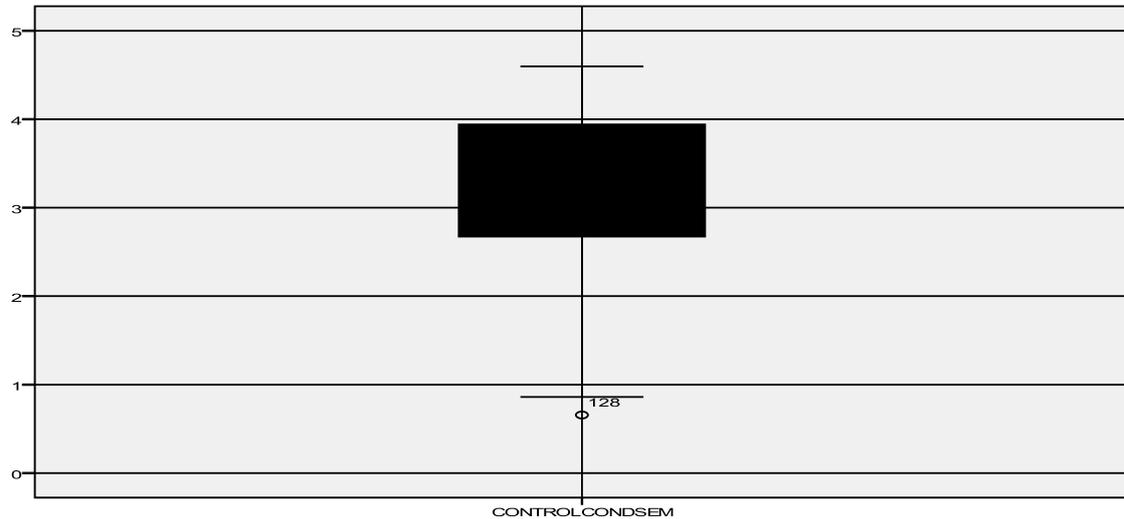


Figura 26: Diagrama de caja para la variable Control conductual percibido.

En esta variable se observa un solo valor extremo y su media es de 3.33 y su desviación típica de 0.836. El valor extremo pertenece a la universidad (UEES).

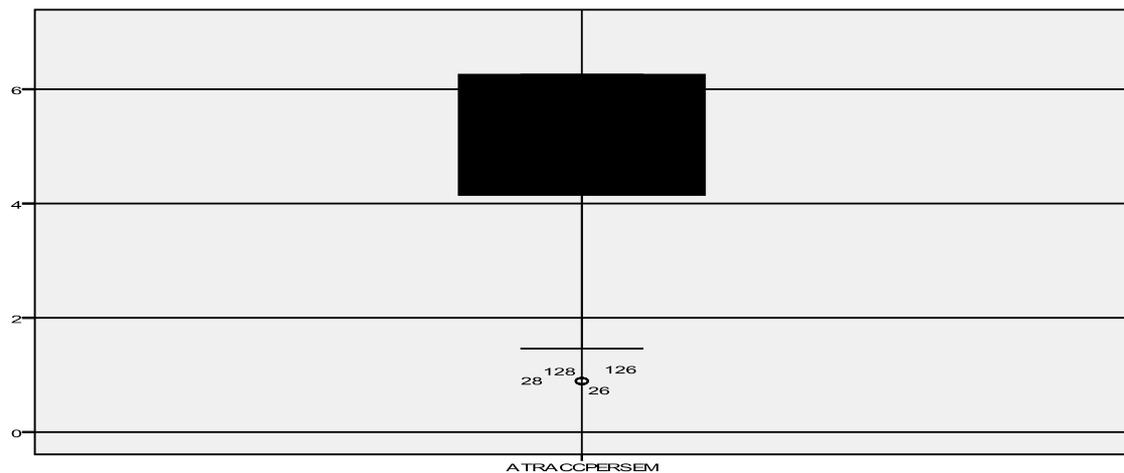


Figura 27: Diagrama de caja para la variable Atracción personal

En esta variable se observan valores extremos similares a los de la Intención, siendo su media de 4.94 y su desviación típica de 1.46 en las que 2 valores extremos pertenecen a la universidad UEES y 2 a la universidad ESPOL.

4.2 Análisis ANOVA y MANOVA

Pruebas de los efectos inter-sujetos

Variable dependiente: ACCIONEMP

Origen	Suma de cuadrados tipo III	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Modelo corregido	28,113 ^a	7	4,016	6,690	,000
Intersección	20,937	1	20,937	34,876	,000
DECISIONSEM	7,904	1	7,904	13,167	,000
INTENCEMPSEM	1,042	1	1,042	1,735	,189
ATRACCPERSEM	1,607	1	1,607	2,678	,103
CONTROLCONDSEM	,380	1	,380	,634	,427
NORMSUBSEM	,127	1	,127	,211	,646
VALORCERCSEM	,309	1	,309	,514	,474
HABILIDADESSEM	,494	1	,494	,823	,365
Error	114,661	191	,600		
Total	2112,000	199			
Total corregida	142,774	198			

a. R cuadrado = ,197 (R cuadrado corregida = ,167)

Figura 28: Análisis ANOVA para la variable promedio Acción de emprender.

Se puede observar que cuando se corre el modelo ANOVA con los variables promedios calculadas con sus ítems finales y derivadas del análisis SEM, se obtiene igualmente, que la variable Decisión de emprender es una variable mediadora total para la Acción de emprender.

Pruebas de los efectos inter-sujetos

Variable dependiente: DECISIONSEM

Origen	Suma de cuadrados tipo III	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Modelo corregido	178,156 ^a	6	29,693	65,359	,000
Intersección	4,837	1	4,837	10,646	,001
INTENCEMPSEM	22,451	1	22,451	49,418	,000
ATRACCPERSEM	,926	1	,926	2,037	,155
CONTROLCONDSEM	16,137	1	16,137	35,520	,000
NORMSUBSEM	1,758	1	1,758	3,871	,051
VALORCERCSEM	,779	1	,779	1,714	,192
HABILIDADESSEM	7,646	1	7,646	16,829	,000
Error	87,225	192	,454		
Total	3050,809	199			
Total corregida	265,382	198			

a. R cuadrado = ,671 (R cuadrado corregida = ,661)

Figura 29: Análisis ANOVA para la variable Decisión derivada de SEM

En este análisis encontramos que la variable Decisión tiene relación significativa con las variables que la explican que son la Intención emprendedora y el Control conductual percibido.

Pruebas de los efectos inter-sujetos

Origen	Variable dependiente	Suma de cuadrados tipo III	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Modelo corregido	ACCIONEMP	13,600 ^a	5	2,720	4,064	,002
	DECISIONSEM	155,706 ^b	5	31,141	54,800	,000
	INTENCEMPSEM	556,629 ^c	5	111,326	92,967	,000
Intersección	ACCIONEMP	22,178	1	22,178	33,136	,000
	DECISIONSEM	,004	1	,004	,007	,934
	INTENCEMPSEM	59,487	1	59,487	49,677	,000
CONTROLCONDSEM	ACCIONEMP	2,163	1	2,163	3,232	,074
	DECISIONSEM	10,690	1	10,690	18,811	,000
	INTENCEMPSEM	6,673	1	6,673	5,572	,019
ATRACCPERSEM	ACCIONEMP	,221	1	,221	,329	,567
	DECISIONSEM	17,292	1	17,292	30,430	,000
	INTENCEMPSEM	93,752	1	93,752	78,291	,000
NORMSUBSEM	ACCIONEMP	1,467	1	1,467	2,192	,140
	DECISIONSEM	4,660	1	4,660	8,200	,005
	INTENCEMPSEM	6,808	1	6,808	5,685	,018
VALORCERCSEM	ACCIONEMP	,188	1	,188	,281	,597
	DECISIONSEM	5,191	1	5,191	9,134	,003
	INTENCEMPSEM	19,044	1	19,044	15,904	,000
HABILIDADESSEM	ACCIONEMP	,125	1	,125	,186	,666
	DECISIONSEM	,263	1	,263	,463	,497
	INTENCEMPSEM	72,687	1	72,687	60,700	,000
Error	ACCIONEMP	129,174	193	,669		
	DECISIONSEM	109,676	193	,568		
	INTENCEMPSEM	231,114	193	1,197		
Total	ACCIONEMP	2112,000	199			
	DECISIONSEM	3050,809	199			
	INTENCEMPSEM	5967,338	199			
Total corregida	ACCIONEMP	142,774	198			
	DECISIONSEM	265,382	198			
	INTENCEMPSEM	787,743	198			

a. R cuadrado = ,095 (R cuadrado corregida = ,072)

b. R cuadrado = ,587 (R cuadrado corregida = ,576)

c. R cuadrado = ,707 (R cuadrado corregida = ,699)

Figura 30: Análisis MANOVA para las tres variables intención, Decisión y Acción

Se observa que todas las relaciones significativas con un grado de significancia menor a 0.05 son efectos directos e indirectos que también están señalados en el modelo SEM.

Pruebas de los efectos inter-sujetos

Variable dependiente: ACCIONEMP

Origen		Suma de cuadrados tipo III	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Intersección	Hipótesis	,584	1	,584	1,133	,289
	Error	93,853	182,063	,515 ^a		
INTENCEMPSEM	Hipótesis	,028	1	,028	,054	,817
	Error	93,956	182	,516 ^b		
EDAD	Hipótesis	2,321	1	2,321	4,495	,035
	Error	93,956	182	,516 ^b		
LOGEVENPREC	Hipótesis	2,785	1	2,785	5,394	,021
	Error	93,956	182	,516 ^b		
LUGARHERMANOS	Hipótesis	,804	1	,804	1,557	,214
	Error	93,956	182	,516 ^b		
FAMILIARESEMPRE	Hipótesis	2,674	1	2,674	5,180	,024
	Error	93,956	182	,516 ^b		
DECISIONSEM	Hipótesis	3,155	1	3,155	6,111	,014
	Error	93,956	182	,516 ^b		
INTERDECISEDAD	Hipótesis	2,033	1	2,033	3,938	,049
	Error	93,956	182	,516 ^b		
UNIVERSPOSGRADO	Hipótesis	,852	2	,426	,473	,644
	Error	5,709	6,335	,901 ^c		
CURSOINSTITUCION	Hipótesis	1,715	3	,572	,619	,628
	Error	5,487	5,939	,924 ^d		
UNIVERSPOSGRADO * CURSOINSTITUCION	Hipótesis	4,973	5	,995	1,926	,092
	Error	93,956	182	,516 ^b		

a. ,002 MS(UNIVERSPOSGRADO) + ,002 MS(CURSOINSTITUCION) - ,001 MS(UNIVERSPOSGRADO * CURSOINSTITUCION) + ,998 MS(Error)

b. MS(Error)

c. ,805 MS(UNIVERSPOSGRADO * CURSOINSTITUCION) + ,195 MS(Error)

d. ,852 MS(UNIVERSPOSGRADO * CURSOINSTITUCION) + ,148 MS(Error)

Figura 31: Análisis univariante para la Acción de emprender

1. Se observa que la edad tiene una relación significativa con la acción emprendedora (datos desde 28 a 40 años)
2. También en el análisis univariante se encuentra que el lugar que ocupan los hermanos, o sea el puesto en orden descendente, tiene regresión significativa con la Acción emprendedora.
3. Igualmente tiene una regresión significativa con la Acción emprendedora el hecho de tener familiares emprendedores.
4. Sin embargo, la universidad de donde procede, el haber hecho un curso de emprendimiento o la interacción universidad con cursos de emprendimientos no tienen relación significativa con la acción emprendedora.

5. La interacción edad con Decisión también tiene una relación significativa con la Acción emprendedora, lo que nos induce a pensar que la edad es una variable moderadora para la relación Decisión- Acción emprendedora.
6. Se observa que el hecho de haber tenido un evento precipitador tiene un efecto de relación significativo con la acción de emprender.

Los eventos precipitadores detallados en el cuestionario de investigación fueron:

CUADRO 10: Eventos precipitador considerados en el cuestionario de investigación.

El evento precipitador más importante que tuve fue el siguiente

Recibí una herencia

Me quedé sin empleo

Hice un curso interesante de emprendimiento

Terminé mi Maestría en Administración de empresas

Falleció mi Padre o Madre y tuve que salir adelante solo

Salí de la empresa donde trabajaba y puse mi propia empresa

Pude conseguir dinero prestado de una financiera gracias a mi excelente proyecto.

Mis amigos me invitaron a constituir una sociedad.

Mis familiares me dieron las facilidades para comenzar y luego continué solo.

En el cuadro anterior se detallan los diferentes eventos precipitadores que los encuestados mencionaron que han tenido en su vida antes de conseguir empleo o autoempleo, para lo que se creó una variable dummy en que (1= haber tenido un evento precipitador) y (0= no haber tenido un evento precipitador)

Pruebas de los efectos inter-sujetos

Origen	Variable dependiente	Suma de cuadrados tipo III	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Modelo corregido	ACCIONEMP	33,564 ^a	14	2,397	4,159	,000
	INTENCEMP	216,232 ^b	14	15,445	4,644	,000
	DECISIONSEM	102,963 ^c	14	7,354	8,366	,000
Intersección	ACCIONEMP	2,045	1	2,045	3,548	,061
	INTENCEMP	2,674	1	2,674	,804	,371
	DECISIONSEM	7,423	1	7,423	8,444	,004
LUGARHERMANOS	ACCIONEMP	2,016	1	2,016	3,498	,063
	INTENCEMP	9,908	1	9,908	2,979	,086
	DECISIONSEM	,901	1	,901	1,025	,313
FAMILIARESEMPRE	ACCIONEMP	2,393	1	2,393	4,151	,043
	INTENCEMP	1,109	1	1,109	,333	,564
	DECISIONSEM	,247	1	,247	,280	,597
EDAD	ACCIONEMP	7,673	1	7,673	13,312	,000
	INTENCEMP	91,337	1	91,337	27,465	,000
	DECISIONSEM	69,046	1	69,046	78,547	,000
LOGEVENPREC	ACCIONEMP	4,355	1	4,355	7,555	,007
	INTENCEMP	15,149	1	15,149	4,555	,034
	DECISIONSEM	4,208	1	4,208	4,788	,030
UNIVERSPOSGRADO	ACCIONEMP	,896	2	,448	,778	,461
	INTENCEMP	6,320	2	3,160	,950	,389
	DECISIONSEM	1,744	2	,872	,992	,373
CURSOINSTITUCION	ACCIONEMP	2,826	3	,942	1,634	,183
	INTENCEMP	6,942	3	2,314	,696	,556
	DECISIONSEM	1,356	3	,452	,514	,673
UNIVERSPOSGRADO * CURSOINSTITUCION	ACCIONEMP	6,525	5	1,305	2,264	,050
	INTENCEMP	28,533	5	5,707	1,716	,133
	DECISIONSEM	9,072	5	1,814	2,064	,072
Error	ACCIONEMP	106,631	185	,576		
	INTENCEMP	615,226	185	3,326		
	DECISIONSEM	162,622	185	,879		
Total	ACCIONEMP	2131,000	200			
	INTENCEMP	6088,000	200			
	DECISIONSEM	3068,393	200			
Total corregida	ACCIONEMP	140,195	199			
	INTENCEMP	831,458	199			
	DECISIONSEM	265,585	199			

a. R cuadrado = ,239 (R cuadrado corregida = ,182)

b. R cuadrado = ,260 (R cuadrado corregida = ,204)

c. R cuadrado = ,388 (R cuadrado corregida = ,341)

Figura 32: Análisis MANOVA para las tres variables finales del modelo

1. Se observa que la edad tiene relación significativa con la Intención, Decisión y la Acción emprendedora.
2. El haber tenido un evento precipitador igualmente también tiene relación significativa con las tres variables finales del modelo.
3. Tener familiares emprendedores tiene relación significativa solamente con la Acción de emprender.
4. El lugar que ocupa entre los hermanos está en el borde de la relación significativa con la acción de emprender para el análisis MANOVA.

4.3 Comparaciones de medias. La separación entre dos grupos con intenciones y decisiones diferentes (modelo 1)

Con la finalidad de observar si se separan en dos grupos de intenciones y decisiones diferentes aquellos que no han realizado un emprendimiento y los que, si lo han realizado, procedemos a realizar un análisis de comparaciones de medias entre muestras independientes para las variables con sus ítems originales (antes de SEM) como sigue:

La pregunta en el cuestionario de investigación para la acción de emprender algo propio fue como sigue:

“Por favor valore cada uno de estos enunciados según la escala y según como se identifica y está de acuerdo (Marque 1 si está de acuerdo y 2 si no está de acuerdo)”

“He desarrollado un emprendimiento propio desde que me gradué en la universidad”

Se procedió a realizar la prueba de diferencias de medias entre los grupos para las variables promedios de intención y decisión, para lo que se definieron estas variables como sigue:

CUADRO 11: Variables del comportamiento emprendedor

INTENCEMP = Intención emprendedora como el promedio de los ítems que componen las preguntas del cuestionario de investigación compuesto por los ítems del trabajo "Entrepreneurial Attitude Questionnaire and psychological factors" de (Olmos & Castillo, 2011) que fueron adaptados por el Autor y denominados como E1, E2, E3, E4, E5 y E6.

DECISION: Decision emprendedora como el promedio de los ítems de la Intención emprendedora tomada del trabajo sobre "Skill and value perceptcion "Business Intentions Questionnaire" (Liñán F, 2008)", que son A04, A06, A013, A017, lo que fueron adaptados por el Autor para los graduados universitarios de economía y negocios.

Los resultados fueron los siguientes:

Estadísticos de grupo

	ACCIONEMPR1LOG	N	Media	Desviación típ.	Error típ. de la media
INTENCEMP	,00	78	4,3889	2,15183	,24365
	1,00	121	5,5868	1,83335	,16667
DECISION	,00	78	4,1154	1,56423	,17711
	1,00	121	5,2810	1,23978	,11271

Prueba de muestras independientes

		Prueba de Levene para la igualdad de varianzas		Prueba T para la igualdad de medias						
		F	Sig.	t	gl	Sig. (bilateral)	Diferencia de medias	Error típ. de la diferencia	95% Intervalo de confianza para la diferencia	
									Inferior	Superior
INTENCEMP	Se han asumido varianzas iguales	5,882	,016	-4,200	197	,000	-1,19789	,28518	-1,76029	-,63548
	No se han asumido varianzas iguales			-4,058	145,482	,000	-1,19789	,29520	-1,78132	-,61446
DECISION	Se han asumido varianzas iguales	4,816	,029	-5,835	197	,000	-1,16561	,19977	-1,55956	-,77165
	No se han asumido varianzas iguales			-5,552	137,518	,000	-1,16561	,20993	-1,58072	-,75049

Figura 33: Estadísticos descriptivos y prueba de diferencia entre medias

Las diferencias entre los grupos que han desarrollado un emprendimiento y los que no han desarrollado un emprendimiento son significativas para ambas variables.

La prueba de Levene para diferencias de varianzas también resultó significativa, por lo que tenemos dos grupos claramente definidos entre los que no han realizado un emprendimiento propio y los que, si lo han realizado, tanto para la variable intención como para la decisión emprendedora.

4.4 Regresión logística binaria y análisis discriminante

Con la finalidad de avanzar un paso más en la confirmación de las diferencias entre grupos y poder saber cuál de las dos variables que componen la acción está más relacionada con la acción de un emprendimiento propio que corresponde a la pregunta del cuestionario antes referida denominada ACC1 para lo que se ha creado una variable dummy ACCIONEMPR1LOG.

Los resultados fueron como sigue:

Tabla de clasificación^{a,b}

Observado		Pronosticado		
		ACCIONEMPR1LOG		Porcentaje correcto
		,00	1,00	
Paso 0	ACCIONEMPR1LOG	,00		
		0	78	,0
		1,00	121	100,0
Porcentaje global				60,8

a. En el modelo se incluye una constante.

b. El valor de corte es ,500

Prueba de Hosmer y Lemeshow

Paso	Chi cuadrado	gl	Sig.
1	18,651	7	,009

Tabla de clasificación^a

Observado		Pronosticado		
		ACCIONEMPR1LOG		Porcentaje correcto
		,00	1,00	
Paso 1	ACCIONEMPR1LOG	,00		
		40	38	51,3
		1,00	105	86,8
Porcentaje global				72,9

a. El valor de corte es ,500

Variables en la ecuación

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 1 ^a DECISION	,579	,163	12,675	1	,000	1,784	1,297	2,452
INTENCEMP	,012	,107	,013	1	,911	1,012	,820	1,249
Constante	-2,348	,562	17,483	1	,000	,096		

a. Variable(s) introducida(s) en el paso 1: DECISION, INTENCEMP.

Figura 34: Resultados de la regresión logística binaria para la Acción emprendedora como proyecto propio

La regresión logística binaria da los mismos resultados que la prueba de diferencias de medias entre grupos, en el sentido de que es la decisión emprendedora la que tiene una regresión significativa con la variable dummy Acción de emprender 1, es decir con el hecho de haber realizado un emprendimiento propio, en que (1= haber realizado un emprendimiento propio) y (0= no haber realizado un emprendimiento propio)

Lo interesante es que la variable significativa que explica la acción de emprender es solo la decisión, quedando fuera de la regresión logística la Intención emprendedora.

Si realizamos la regresión logística con la variable dummy de haber hecho un emprendimiento en el lugar donde trabaja (no propio), tenemos:

Tabla de clasificación^a

Observado			Pronosticado		
			ACCIONEMPR2LOG		Porcentaje correcto
			,00	1,00	
Paso 1	ACCIONEMPR2LOG	,00	53	37	58,9
		1,00	31	79	71,8
Porcentaje global					66,0

a. El valor de corte es ,500

Variables en la ecuación

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)
Paso 1ª DECISION	,551	,160	11,875	1	,001	1,735
INTENCEMP	-,020	,108	,034	1	,853	,980
Constante	-2,338	,554	17,788	1	,000	,097

a. Variable(s) introducida(s) en el paso 1: DECISION, INTENCEMP.

Figura 35: Regresión logística binaria para la Acción en el lugar donde trabaja

Igualmente con con la acción de emprender 1, para la acción de emprender 2 en el lugar donde trabaja, la variable que tiene regresión es la decisión emprendedora, no así la intención emprendedora.

Análisis discriminante:

Analizando el grupo de aquellos graduados que han tenido una intención emprendedora baja (menor o igual a 3) y han realizado un emprendimiento propio, encontramos mediante análisis discriminante que solo 1 se encuentra en dicha situación. Es decir que no teniendo la intención de media o alta de ser emprendedor, ha debido emprender por necesidad o de manera forzosa.

Resumen del procesamiento para el análisis de casos

Casos no ponderados		N	Porcentaje
Válidos		1	,3
Excluidos	Códigos de grupo para perdidos o fuera de rango	190	52,1
	Perdida al menos una variable discriminante	0	,0
	Perdidos o fuera de rango ambos, el código de grupo y al menos una de las variables discriminantes.	165	45,2
	No seleccionados	9	2,5
	Total excluidos	364	99,7
Casos Totales		365	100,0

Estadísticos de grupo

INTENCEMPSEM		Media	N válido (según lista)	
			No ponderados	Ponderados
3,00	DECISIONSEM	2,3367	1	1,000
Total	DECISIONSEM	2,3367	1	1,000

Figura 36: Análisis discriminante para intención baja, decisión y acción emprendedora

Vale resaltar que la decisión empresarial de esa persona también fue baja en el valor de 3, sin embargo terminó realizando un emprendimiento propio.

Similar análisis discriminante se realizó para aquellos que teniendo una intención emprendedora menor o igual a 3, realizaron un emprendimiento (quizás forzoso) en el lugar donde trabajaron y dio como resultado un solo individuo con una decisión baja e igual a 2.

En el otro sentido, aquellos que tuvieron una decisión alta (mayor e igual a 5) y que no realizaron un emprendimiento propio, fueron en un total de 8 individuos con una intención emprendedora promedio de 6,71 entre ellos. Es decir aquellos que se quedaron rezagados o frenados posponiendo el emprendimiento.

Similar análisis se hizo para aquellos que teniendo una decisión emprendedora alta, no hicieron ningún emprendimiento en el lugar donde trabajan, lo que dio un resultado de 10 individuos con una intención emprendedora de 6.72. Es decir aquellos que en sus empresas, a pesar de tener alta la intención y la decisión emprendedora, no emprendieron proyecto nuevo alguno.

4.5 Análisis de componentes principales

Las características comunes de los elementos de conducta empresarial se separaron en diferentes factores dada la diferencia que existe entre la intención (Idea) y la decisión de ser un emprendedor, por lo que la adición fundamental de este documento es separar estos conceptos en una nueva variable latente denominada DECISION.

Este análisis se realizó entre la intención y la decisión emprendedora como partícipes de un constructo de orden superior denominado comportamiento emprendedor.

Se inicia el análisis con el comportamiento emprendedor y la separación entre la Intención emprendedora y la decisión posterior empresarial o decisión emprendedora

Primeramente, es condición necesaria determinar, si dentro del concepto del comportamiento emprendedor, es posible separar la intención emprendedora de la decisión emprendedora, de tal manera que salgamos de lo común y determinemos el modelo del comportamiento planificado para la actitud en lugar de la intención.

Para lo anterior se tomaron los ítems del “Cuestionario de Actitud Emprendedora y los factores psicológicos” (Olmos & Castillo, 2011) adaptados por el autor y denominados E1, E2, E3, E4, E5 y además se agregaron los ítems de la intención emprendedora tomados del “Cuestionario de Intenciones Empresariales” (Liñán F, 2008) que son A04, A06, A013, A017, A09 y A019 y adaptados por el autor para los graduados universitarios.

Mediante análisis factorial exploratorio se procedió a determinar si se agrupan en uno o varios factores, luego de verificar con la prueba Kayser-Meyer-Olkin (KMO) que dio significativamente positiva comparando los coeficientes de correlación y la prueba de esfericidad de Bartlett que dio positiva de que la matriz de correlación es una matriz.

Se obtuvo que estos constituyan una potencial comunalidad de (11) ítems denominada **“Comportamiento Emprendedor”**, como sigue:

Se observa que los ítems tienen aportaciones diferentes a la comunalidad, lo que nos induce a deducir que pertenecen a factores separados.

Luego se procede a rotar los componentes según el método Varimax, con el propósito de ver si los ítems se separan en varios factores y tenemos 3 factores que explican el 83.311 % de la varianza total del comportamiento emprendedor.

Varianza total explicada

Componente	Autovalores iniciales			Sumas de las saturaciones al cuadrado de la extracción			Suma de las saturaciones al cuadrado de la rotación		
	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado
1	6,481	58,919	58,919	6,481	58,919	58,919	5,064	46,037	46,037
2	1,651	15,009	73,928	1,651	15,009	73,928	2,580	23,456	69,492
3	1,032	9,383	83,311	1,032	9,383	83,311	1,520	13,818	83,311
4	,511	4,644	87,955						
5	,427	3,883	91,838						
6	,358	3,257	95,095						
7	,260	2,361	97,456						
8	,113	1,030	98,485						
9	,079	,719	99,205						
10	,045	,406	99,611						
11	,043	,389	100,000						

Método de extracción: Análisis de Componentes principales.

Figura 37: Varianza acumulada del comportamiento emprendedor

La variable latente de la Intención emprendedora captura 46.037 % de la varianza acumulada del comportamiento emprendedor, y se ha logrado el objetivo de obtener una variable latente dentro del comportamiento emprendedor para la decisión emprendedora que es el segundo factor que explica el 23.456 % de la varianza y que se constituye en la nueva variable dependiente (que sustituye a la intención comúnmente utilizada) y construida con los ítems reflectivos A04, A06, A013 y A017 obtenidos y modificados a partir del Cuestionario de Intenciones Empresariales (CIE) (Liñán F, 2008).

PRINCIPAL COMPONENTS Varimax Rotation and Kaiser			
items	INTENTION	DECISION	OTHER
E1	0.931		
E2	0.959		
E3	0.931		
E4	0.910		
E5	0.944		
A04		0.929	
A06		0.744	
A013		0.616	
A017		0.540	
A09			0.936
A19			0.669

Figura 38: Componentes principales del comportamiento emprendedor

Matriz de componentes rotados^a

	Componente		
	1	2	3
E1	,931	,229	-,101
E2	,959	,184	-,050
E3	,931	,259	-,053
E4	,910	,301	-,145
E5	,944	,141	-,078
A04	,073	,929	,032
A06	,355	,744	-,226
A013	,479	,616	-,258
A017	,548	,540	-,188
A09	-,037	-,009	,936
A019	-,175	-,480	,669

Método de extracción: Análisis de componentes principales.
Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser.

a. La rotación ha convergido en 5 iteraciones.

Figura 39: Cargas factoriales del comportamiento emprendedor

Se puede observar que los factores de la intención emprendedora (factor 1) y de la decisión empresarial (factor 2) están debidamente separados, pero no lo está suficientemente el ítem A017 que se manifiesta con cargas similares en ambos factores, pero el proceso de análisis confirmatorio a posteriori se encargará de separarlo, por ahora se lo mantendrá en la comunalidad de actitud emprendedora. Los ítems A09 y A019 se separan en un tercer factor que no se considera en el presente análisis.

Se observa el detalle de los ítems incluidos en el cuestionario de investigación que fueron como sigue:

CUADRO 12: La escala de la Intención emprendedora

Intención emprendedora (INTENCEMP) (No incorporada en el modelo inicial del presente trabajo, pero si en el modelo final)

En el cuestionario original de Olmos (2011) para los estudiantes universitarios en tiempo futuro son los items como sigue:

- E1. He pensado en tener mi propia empresa
- E2. La idea de tener mi propio negocio frente a trabajar por cuenta ajena me resulta atractiva.
- E3. Estoy dispuesto a hacer un gran esfuerzo y dedicar el tiempo necesario para crear mi propia empresa
- E4. Estoy dispuesto a invertir mis ahorros para crear mi propia empresa.
- E5. Considero que tengo habilidad para descubrir oportunidades de negocios.

Estos items fueron modificados por el Autor, para los actuales graduados universitarios en tiempo presente como sigue:

- E1. Pienso algún día tener mi propia empresa o una nueva
- E2. La idea de tener mi propio negocio frente a trabajar por cuenta ajena, me resulta atractiva.
- E3. Estoy siempre dispuesto a hacer un gran esfuerzo y dedicar el tiempo necesario para crear mi propia empresa o una nueva.
- E.4 Siempre he estado dispuesto a hacer un gran esfuerzo y dedicar el tiempo necesario para crear mi propia empresa
- E.5 Considero que tengo habilidad para descubrir oportunidades de negocio

CUADRO 13: La escala de la Decisión emprendedora

Decisión emprendedora (DECISION) (Variable dependiente final del modelo del presente trabajo de investigación que es una decisión posterior empresarial)

Los items originales de Liñán (2008) para la intención emprendedora de los estudiantes universitarios en tiempo futuro son:

- A04.- Estoy dispuesto a hacer cualquier cosa para ser empresario
- A06.- Me esforzaré para crear y dirigir mi propia empresa
- A13.- Estoy decidido a crear una empresa en el futuro
- A17.- Mi objetivo profesional es ser empresario.

Los que fueron modificados por el Autor para medir la decisión posterior a haberse graduado

- A04.- He estado dispuesto a hacer cualquier cosa para ser empresario
- A06.- Siempre me he esforzado para crear y dirigir mi propia empresa
- A13.- Siempre he estado decidido a crear una empresa
- A17.- Mi objetivo profesional es ser empresario.

Los ítems de la comunalidad de comportamiento emprendedor, se separaron en factores diferentes por la diferencia que existe entre la Intención (Idea) y la decisión para ser empresario, por lo que el agregado fundamental del presente paper es haber separado en el comportamiento emprendedor, una variable latente nueva denominada DECISION. Cabe resaltar que el ítems

A04 tiene un significado parecido a los ítems de la intención y es probable que quede excluido en el proceso de relajación en SEM.

4.5.1 Reducción de dimensiones con rotación Varimax y fiabilidad de las escalas

Los resultados de dimensiones reducidas, componentes principales con rotación varimax fueron:

La prueba de Kayser Meyer Orkin (KMO) y la prueba de esfericidad de Barlett resultaron significativas para que se pueda hacer al análisis de la separación de los factores en componentes principales y ortogonales con rotación varimax.

1. Para la variable dependiente latente y final en el modelo llamado decisión emprendedora (DECISIÓN), se ha encontrado un único componente con los elementos A04, A06, A013, y A017 agrupados con un grado de confiabilidad alfa de Cronbach de 0.838 que es adecuado para ir a SEM, pero el ítems A04 quedó excluido (por covarianzas con ítems de la intención emprendedora) en el proceso de relajación en SEM quedando los ítems A06, A013 y A017 con un alfa de Cronbach de 0.809 que es medianamente alto y fiable para validar el constructo de decisión emprendedora.
2. Para la variable mediadora (Incluida en el segundo modelo) llamada intención emprendedora (INTENCEMP), se ha encontrado un único componente con elementos (E0 = E1), E2, E3, E4 y E5 agrupados con un grado de fiabilidad alfa de Cronbach de 0.983 que es adecuado para ir a SEM. Sin embargo los ítems E2 y E5 fueron excluidos (por alta covarianza con otros ítems) en el proceso de relajación en SEM, quedando solo los ítems E1 (E0), E3 y E4 con un Alfa de Cronbach final de 0.976.
3. Para la variable mediadora denominada control conductual percibido como (CONTRCOND), se encontró un componente con los ítems A07, A014 y A020 con un grado de fiabilidad del alfa de Cronbach de 0.733, que es aceptable para ir a SEM.
4. Para la variable mediadora atracción personal, se encontró un componente con los elementos A010, A015, A018, A12 e invertido A2invertida, con un grado de

fiabilidad alfa de Cronbach de 0.800. Sin embargo, los ítems A2invertida y A12invertida se eliminaron en el proceso de relajación para lograr el ajuste final del modelo, quedando solo los ítems A10, A15 y A18.

5. Para la variable mediadora norma subjetiva, se encontró un componente con los elementos A03, A08 y A011, con un grado de fiabilidad alfa de Cronbach de 0.778.
6. Para la variable exógena valoración cercana conocida como (VALORCERC), se encontró un solo componente con los elementos C1, C4 y C7 con un alfa de Cronbach de 0.692, sin embargo, en el proceso de SEM el elemento A01 se retiró con lo que el alfa de Cronbach ascendió a 0.788.
7. Para la variable exógena valor social (VALORSOCIAL) se encontró un componente con los ítems C3, C5 y C8 con alfa de Cronbach de 0.515 y durante la relajación para ajustar el modelo el proceso SEM se tuvo que eliminar la variable debido a la falta de relación estructural con otras variables lo que impedía alcanzar validez discriminante.
8. Para las últimas variables exógenas habilidades denominada como (HABILIDADES), se obtuvo un componente con los ítems D1, D2, D3, D4, D5 y D6 con Alfa de Cronbach de 0.879 pero durante la relajación en el segundo modelo se encontró que debía eliminar la covarianza alta del ítem D1y D5 con los otros por lo que ambos fueron retirados quedando solo D2, D3, D4 y D6.

Principals Components Analysis construct	Item	Extraction	Cronbach's Alpha
Entrepreneurial decision	A06	0,825	0,809*
	A013	0,876	
	A017	0,85	
Entrepreneurial intention	E1	0,972	0,976
	E3	0,977	
	E4	0,982	
Personal attraction	A010	0,873	0,898
	A015	0,947	
	A018	0,915	
Subjetive norm	A03	0,857	0,847
	A08	0,966	
	A011	0,903	
Perceived behavior control	A07	0,875	0,778
	A014	0,755	
	A020	0,869	
Close valuation	C4	0,907	0,785
	C7	0,907	
Entrepreneurial abilities	D2	0,773	0,823
	D3	0,845	
	D4	0,814	
	D6	0,805	

Figura 40: Extracciones factoriales y Análisis de fiabilidad Alfa de Cronbach de la escala con los ítems de las variables obtenidos en SEM.

4.5.2 Análisis de la varianza explicada total

1. Considerando todos los ítems en un solo factor

Se encuentra la varianza total explicada sin la separación en componentes principales, como sigue:

Matriz de componentes ^a	
	Compon...
	1
E3	,880
E4	,875
E1	,861
A018	,821
A015	,807
A010	,750
A014	,745
A017	,740
A013	,729
A03	,664
A06	,653
D1	,639
D3	,609
C4	,606
A011	,575
A07	,574
D4	,562
A08	,556
A020	,523
C7	,514
D6	,486

Método de extracción: Análisis de componentes principales.

a. 1 componentes extraídos

Varianza total explicada			
Componente	Sumas de las saturaciones al cuadrado de la extracción		
	Total	% de la varianza	% acumulado
1	9,876	47,026	47,026

Método de extracción: Análisis de Componentes principales.

Figura 41: Cargas factoriales y varianza explicada en un solo factor

Considerando todas las variables en un solo factor tenemos que la varianza explicada sin separación factorial es 47.026% de la varianza total, siendo menor que 50%, y el modelo con los 7 factores contribuye con un alto porcentaje de varianza explicada alcanzando un total de 81.3 %

2. Varianza explicada de cada variable en orden de magnitud

Se encuentra la varianza explicada de cada uno de los componentes principales en orden de magnitud, como sigue:

Varianza total explicada			
Componente	Suma de las saturaciones al cuadrado de la rotación		
	Total	% de la varianza	% acumulado
1	3,775	17,975	17,975
2	2,928	13,945	31,920
3	2,470	11,761	43,680
4	2,455	11,692	55,373
5	1,953	9,302	64,675
6	1,887	8,985	73,660
7	1,621	7,717	81,377

Método de extracción: Análisis de Componentes principales.

Figura 42: Varianzas explicadas de cada variable en orden de magnitud

El constructo que más explica la varianza total es atracción personal con $R^2 = 17.975\%$, luego habilidades emprendedoras con $R^2 = 13.945\%$, en tercer lugar intención empresarial con $R^2 = 11.761\%$, luego norma subjetiva con $R^2 = 11.692\%$, seguido por control conductual percibido con $R^2 = 9.302\%$, en el sexto lugar valoración cercana con $R^2 = 8.985\%$ y la variable dependiente decisión emprendedora con $R^2 = 7.717\%$ para una varianza total acumulada explicada de 81.377% que implica un R^2 alto de 0.813 para el modelo final.

Las variables exógenas del modelo contribuyen con el 22,93% del modelo.

Las variables endógenas motivadoras del modelo TPB explican el 38.969% de la varianza total.

Las variables de comportamiento emprendedor que son la Intención Empresarial y la Decisión Empresarial explican el 19.478% del modelo.

4.6 Primer Modelo en SEM

"Más allá de las intenciones empresariales. ¿La decisión ayuda al comportamiento emprendedor de los graduados universitarios?"

4.6.1 Resultados del sistema de ecuaciones estructurales

Después del proceso de medición en ecuaciones estructurales SEM, la lambda o cargas de los ítems para las variables latentes, así como los índices de confiabilidad y la varianza promedio extraída fueron como se muestra en la siguiente Figura 43.

Construct	Item	Loading	Composite reliability	AVE average variance extracted
Entrepreneurial decision	A06	0,71	0,821	0,608
	A013	0,89		
	A017	0,73		
Entrepreneurial intention	E1	0,97	0,98	0,94
	E3	0,98		
	E4	0,96		
Personal attraction	A010	0,85	0,924	0,802
	A015	0,92		
	A018	0,91		
Subjective norm	A03	0,85	0,79	0,564
	A08	0,69		
	A011	0,55		
Perceived behavior control	A07	0,61	0,699	0,444
	A014	0,82		
	A020	0,54		
Closer valuation	C4	0,92	0,797	0,666
	C7	0,7		
Entrepreneurial abilities	D2	0,6	0,803	0,507
	D3	0,78		
	D4	0,75		
	D6	0,65		

Figura 43: Estadísticas de confiabilidad para el modelo estructural

El índice de confiabilidad compuesto es similar al alfa de Cronbach utilizado en el análisis de componentes principales, y el umbral mínimo de 0.7 también se usa aquí según Roldán & Leal (2003).

Como se muestra en la Figura 43, los constructos están por encima de ese nivel, excepto el control conductual percibido.

La varianza promedio extraída (AVE) mide la fracción de la varianza del constructo explicada por sus indicadores, y se utiliza como un indicador de validez convergente (Liñán F, 2008).

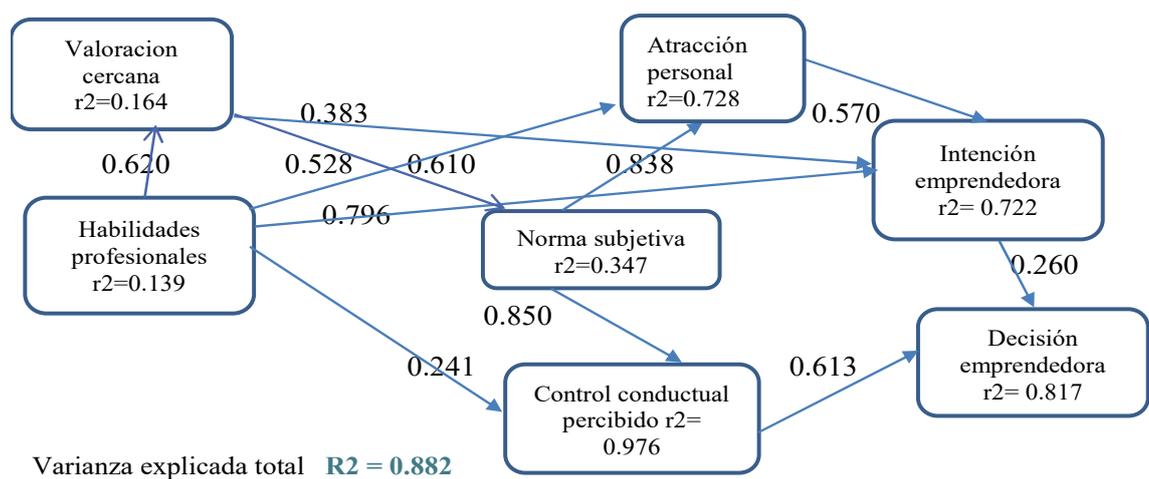


Figura 44: Coeficientes estructurales en el modelo final para la decisión de ser emprendedor con los R² explicados por cada variable, derivados del análisis de correlaciones múltiples al cuadrado de Beatler-Raykov en STATA

	OIM		z	P> z	[95% Conf. Interval]	
	Coef.	Std. Err.				
Structural						
VALORCERC <- HABILIDADES	.6205789	.1312536	4.73	0.000	.3633265	.8778313
INTENCEMP <- VALORCERC	.3834797	.0985585	3.89	0.000	.1903086	.5766508
ATRACCPER <- HABILIDADES	.5702522	.0903192	6.31	0.000	.3932298	.7472746
NORMSUB <- VALORCERC	.7967344	.1509373	5.28	0.000	.5009028	1.092566
NORMSUB <- VALORCERC	.5289747	.0934337	5.66	0.000	.345848	.7121014
ATRACCPER <- NORMSUB	.8380788	.1127231	7.43	0.000	.6171457	1.059012
HABILIDADES <- NORMSUB	.6106858	.1294922	4.72	0.000	.3568857	.8644858
CONTRCOND <- NORMSUB	.8500866	.1045014	8.13	0.000	.6452676	1.054906
HABILIDADES <- CONTRCOND	.2413993	.096658	2.50	0.013	.0519531	.4308455
DECISION <- INTENCEMP	.2601502	.0520988	4.99	0.000	.1580383	.3622621
CONTRCOND <- DECISION	.6138516	.107175	5.73	0.000	.4037925	.8239106

Figura 45: Resultado de salida de coeficientes estructurales para el primer modelo según STATA

Luego se obtienen los R2 múltiples y parámetros de invarianza como en la Figura 46.

```
. estat eggof
```

```
Equation-level goodness of fit
```

depvars	Variance			R-squared	mc	mc2
	fitted	predicted	residual			
latent						
VALORCERC	1.738962	.2868538	1.452109	.1649569	.4061488	.1649569
INTENCEMP	3.799968	2.745924	1.054044	.7226177	.8500692	.7226177
NORMSUB	1.399981	.4865865	.9133944	.3475665	.5895477	.3475665
ATRACCPER	2.074994	1.511377	.5636168	.7283766	.8534498	.7283766
CONTRCOND	1.183363	1.15545	.027913	.9764121	.9881357	.9764121
DECISION	1.40082	1.144955	.2558648	.8173464	.9040721	.8173464
overall				.8822168		

```
mc = correlation between depvar and its prediction
```

```
mc2 = mc^2 is the Bentler-Raykov squared multiple correlation coefficient
```

Figura 46: Ajustes de R2 y parámetros de invarianza según STATA

Se puede observar que el R2 total del modelo múltiple es 0.882.

4.6.2 Primer Modelo de Medición en (SEM) que incluye la intención emprendedora como variable mediadora previa a la Decisión

El modelo de medición quedó fijado como se muestra a continuación, obtenido del programa STATA y mediante la purificación de los items de cada variable latente, hasta llegar a al mejor ajuste del modelo, considerando las recomendaciones del programa para la revisión mediante modificación de index, y se muestra en la Figura 47 a continuación y tal como se obtuvo el gráfico final.

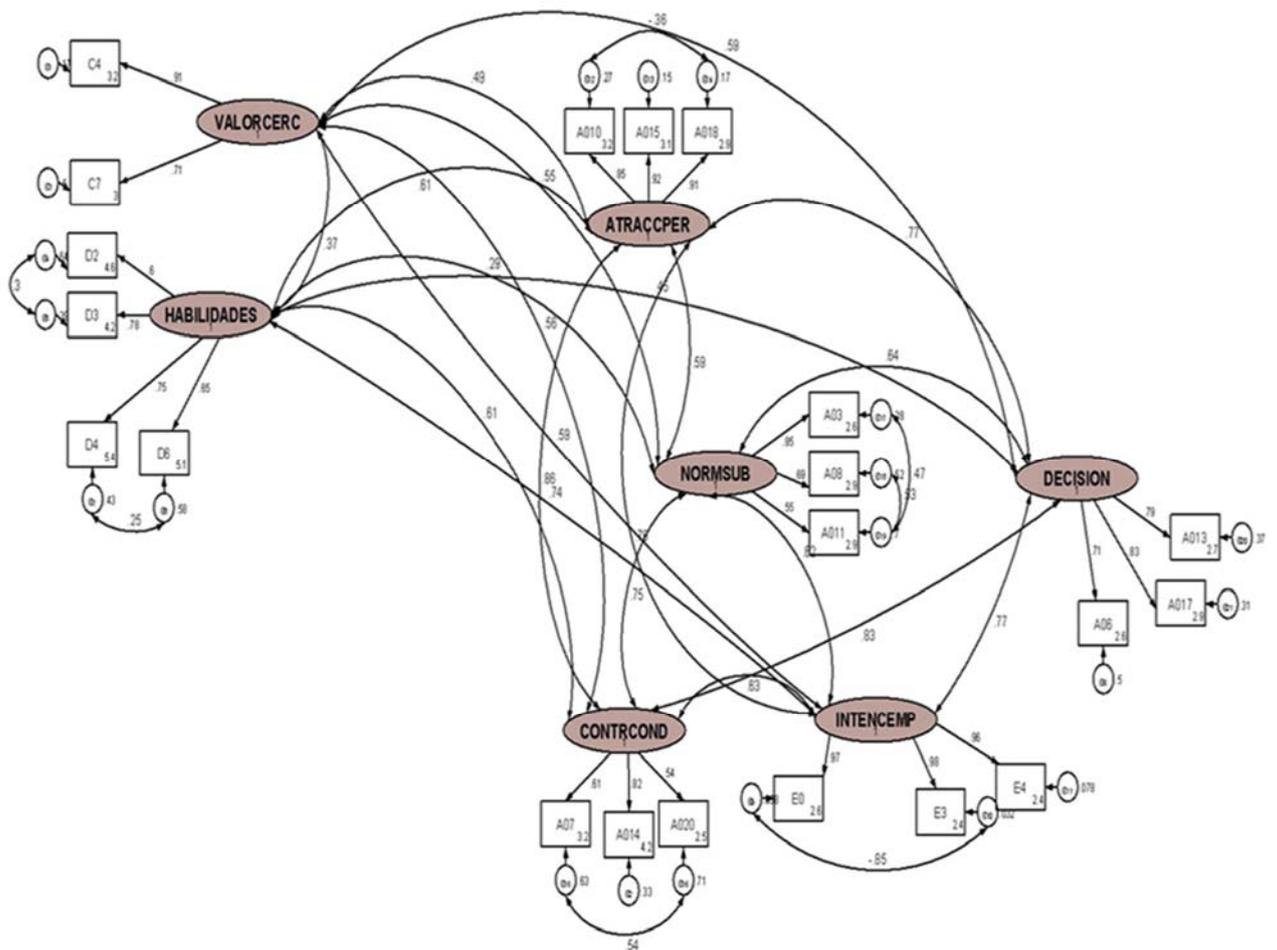


Figura 47: Primer modelo de medición en SEM obtenido en STATA

Los índices de bondad de ajuste son aceptables, pero dentro de los límites, ya que el error cuadrático medio de aproximación RMSEA es 0.107 que está igual al valor máximo aceptable de 0.10 y el índice de ajuste comparativo marginal CFI es 0.895 estando cerca del valor mínimo aceptable de 0.90. (Hair & Black, 2009).

El ajuste estadístico del cuadrado de la raíz media normalizada SRMR es 0.055, estando por debajo del máximo aceptable de 0.10 y el coeficiente de determinación CD es 1.000 en el valor máximo de 1 (Hair & Black, 2009).

Fit statistic	Value	Description
Likelihood ratio		
chi2_ms(161)	528.317	model vs. saturated
p > chi2	0.000	
chi2_bs(210)	3702.303	baseline vs. saturated
p > chi2	0.000	
Population error		
RMSEA	0.107	Root mean squared error of approximation
90% CI, lower bound	0.097	
upper bound	0.118	
pclose	0.000	Probability RMSEA <= 0.05
Information criteria		
AIC	12823.312	Akaike's information criterion
BIC	13122.544	Bayesian information criterion
Baseline comparison		
CFI	0.895	Comparative fit index
TLI	0.863	Tucker-Lewis index
Size of residuals		
SRMR	0.055	Standardized root mean squared residual
CD	1.000	Coefficient of determination

Figura 48: Coeficientes de bondad de ajuste del primer modelo de medición STATA

El modelo de medición fue fijado con un chi cuadrado 528 con 161 grados de libertad solo un poco más en el límite de un máximo de 3 para la relación entre el valor de chi cuadrado y los grados de libertad.

4.6.3 Modelo estructural en SEM que incluye la intención empresarial como variable mediadora antes de la Decisión

Las cargas factoriales estandarizados son casi todas cercanas o superiores a 0.7, excepto algunas cargas Lambda que son más pequeñas pero cercanas a 0.7, lo que demuestra la fiabilidad de los ítems según (Fornell & Larcker, 1981; Hair et al, 1998).

La validez convergente se observó con los índices de fiabilidad que son todos mayores a 0.70 (Rho n/e) y la varianza extraída media es mayor que 0.5 para cada variable latente. (Fornell & Larcker, 1981; Hair et al, 1998).

Pero, en el caso del control conductual percibido, la varianza extraída media fue 0.444 levemente menor a 0.50.

La validez discriminante se evaluó mediante criterios de validez según (Fornell & Larcker, 1981) por que usamos modelo de medición derivado de las covarianzas estandarizadas al cuadrado, y las varianzas extraídas medias fueron mayores a las covarianzas entre variables latentes, excepto para la variable control conductual percibido, en que la varianza media extraída es 0.444 menor a la covarianza estandarizada al cuadrado entre esta variable y la variable decisión o dependiente final del modelo que es 0.608.

```
Structural equation model                               Number of obs   =   199
Estimation method = ml
Log likelihood   = -6391.9716
```

```
( 1) [C4]VALORCERC = 1
( 2) [E0]INTENCEMP = 1
( 3) [A010]ATRACCPER = 1
( 4) [A014]CONTRCOND = 1
( 5) [A03]NORMSUB = 1
( 6) [A06]DECISION = 1
( 7) [D2]HABILIDADES = 1
```

	OIM				
	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
Structural					
VALORCERC <-					
HABILIDADES	.6205789	.1312536	4.73	0.000	.3633265 .8778313
INTENCEMP <-					
VALORCERC	.3834797	.0985585	3.89	0.000	.1903086 .5766508
ATRACCPER	.5702522	.0903192	6.31	0.000	.3932298 .7472746
HABILIDADES	.7967344	.1509373	5.28	0.000	.5009028 1.092566
NORMSUB <-					
VALORCERC	.5289747	.0934337	5.66	0.000	.345848 .7121014
ATRACCPER <-					
NORMSUB	.8380788	.1127231	7.43	0.000	.6171457 1.059012
HABILIDADES	.6106858	.1294922	4.72	0.000	.3568857 .8644858
CONTRCOND <-					
NORMSUB	.8500866	.1045014	8.13	0.000	.6452676 1.054906
HABILIDADES	.2413993	.096658	2.50	0.013	.0519531 .4308455
DECISION <-					
INTENCEMP	.2601502	.0520988	4.99	0.000	.1580383 .3622621
CONTRCOND	.6138516	.107175	5.73	0.000	.4037925 .8239106

Figura 49: Coeficientes estructurales para el primer modelo en STATA por Autor

El modelo estructural se fijó con un chi-cuadrado de 624 chi con 173 grados de libertad muy poco por encima del límite máximo de 3 para la relación entre el valor de chi cuadrado y los grados de libertad, lo cual es aceptable. (Fornell & Larcker, 1981; Hair et al, 1998).

Las cargas factoriales de los ítems son cercanas o superiores a 0.7, con la excepción de algunas cargas que son más pequeños cerca y superiores de 0.60. Esto muestra la fiabilidad de los ítems según (Fornell & Larcker, 1981; Hair et al, 1998).

Todos los coeficientes estructurales fueron significativos con un valor P inferior a 0.05, así como las variables involucradas en el modelo de medición.

En la figura 50 se muestra el modelo estructural SEM obtenido de STATA

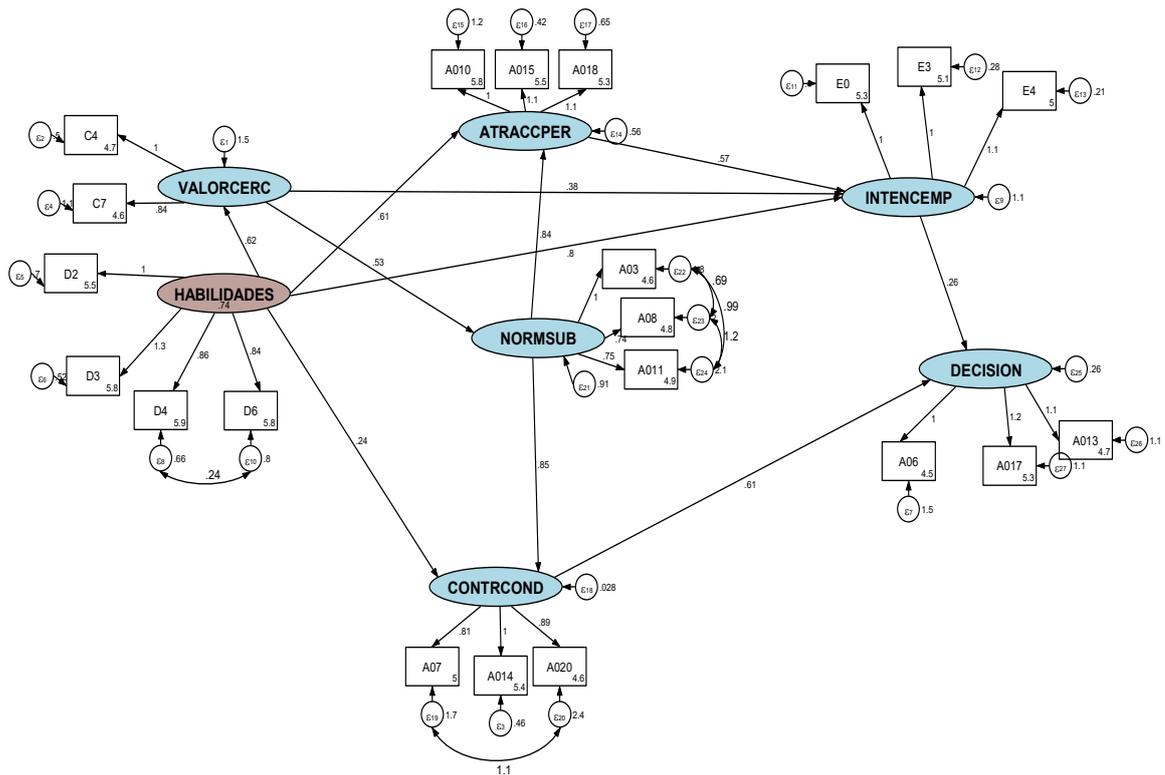


Figura 50: Primer modelo estructural en SEM preparado en STATA por el Autor.

Los índices de bondad de ajuste son aceptables, pero dentro de los límites ya que el índice RMSEA es 0.115 y está poco por arriba del valor máximo aceptable de 0.10 y el índice de ajuste marginal de CFI está en 0.871 muy cercano al valor mínimo de 0.90, pero es aceptable.

El coeficiente de ajuste SRMR es 0.066, por debajo del máximo aceptable de 0.10 y el coeficiente de determinación es 0.882 por debajo del valor máximo de 1. (Hair et al, 2006).

Tener el R2 del modelo en 0.882 implica que se está explicando un 88.2% de la varianza total, lo que es muy bueno y superior a papers similares.

Todos los coeficientes estructurales fueron significativos con un valor de P inferior a 0,05, así como las covarianzas implicadas en el modelo de medición.

Los coeficientes de bondad de ajuste para el modelo estructural son

```
. estat gof, stats(all)
```

Fit statistic	Value	Description
Likelihood ratio		
chi2_ms(173)	624.771	model vs. saturated
p > chi2	0.000	
chi2_bs(210)	3724.025	baseline vs. saturated
p > chi2	0.000	
Population error		
RMSEA	0.115	Root mean squared error of approximation
90% CI, lower bound	0.105	
upper bound	0.124	
pclose	-0.000	Probability RMSEA <= 0.05
Information criteria		
AIC	12941.943	Akaike's information criterion
BIC	13202.114	Bayesian information criterion
Baseline comparison		
CFI	0.871	Comparative fit index
TLI	0.844	Tucker-Lewis index
Size of residuals		
SRMR	0.066	Standardized root mean squared residual
CD	0.882	Coefficient of determination

Figura 51: Coeficientes de bondad de ajuste del primer modelo estructural preparado en STATA por el Autor

```
. estat eggof
```

```
Equation-level goodness of fit
```

depvars	Variance			R-squared	mc	mc2
	fitted	predicted	residual			
observed						
C4	2.2356	1.738962	.4966377	.7778504	.8819583	.7778504
C7	2.31979	1.218007	1.101783	.5250507	.7246038	.5250507
D2	1.445974	.7448462	.7011274	.5151174	.7177168	.5151174
D3	1.86066	1.345045	.515615	.722886	.850227	.722886
D4	1.207899	.5508985	.6570003	.45608	.6753369	.45608
D6	1.320825	.5232312	.7975941	.3961396	.6293962	.3961396
E0	4.196863	3.799968	.3968946	.9054306	.9515412	.9054306
E3	4.286562	4.010236	.2763262	.9355366	.9672314	.9355366
E4	4.407777	4.20178	.2059968	.9532651	.976353	.9532651
A010	3.238125	2.074994	1.163131	.640801	.8005005	.640801
A015	2.99447	2.578501	.4159691	.8610876	.927948	.8610876
A018	3.154795	2.505252	.6495434	.7941092	.891128	.7941092
A014	1.640692	1.183363	.4573297	.7212581	.8492691	.7212581
A07	2.440375	.7815039	1.658871	.3202393	.5658969	.3202393
A020	3.358483	.9410537	2.417429	.280202	.5293411	.280202
A03	3.161789	1.399981	1.761808	.4427813	.6654181	.4427813
A08	2.747456	.7564353	1.991021	.2753221	.5247114	.2753221
A011	2.900028	.77733	2.122698	.2680422	.517728	.2680422
A06	2.882533	1.40082	1.481713	.4859683	.6971143	.4859683
A013	2.987311	1.837862	1.149449	.6152228	.7843614	.6152228
A017	3.064974	1.983153	1.081821	.6470376	.8043865	.6470376
latent						
VALORCERC	1.738962	.2868538	1.452109	.1649569	.4061488	.1649569
INTENCEMP	3.799968	2.745924	1.054044	.7226177	.8500692	.7226177
NORMSUB	1.399981	.4865865	.9133944	.3475665	.5895477	.3475665
ATRACCPEP	2.074994	1.511377	.5636168	.7283766	.8534498	.7283766
CONTRCOND	1.183363	1.15545	.027913	.9764121	.9881357	.9764121
DECISION	1.40082	1.144955	.2558648	.8173464	.9040721	.8173464
overall				.8822168		

```
mc = correlation between depvar and its prediction
```

```
mc2 = mc^2 is the Bentler-Raykov squared multiple correlation coefficient
```

Figura 52: Coeficientes R2 del primer modelo múltiple según STATA

4.6.4 Modelo de Regresión lineal múltiple con las variables promedios del modelo

Una vez que se tienen confirmados los ítems que construyen cada variable latente, se calcularon los promedios con los ítems derivados del segundo modelo SEM como sigue:

DECISIONSEM el promedio de los ítems confirmados por SEM de la Decisión emprendedora A06, A13 y A 17

INTENCEMSEM el promedio de los ítems de la Intención empresarial E2, E3, E4 y E6 luego de SEM.

Y el mismo procedimiento calculando el promedio de los ítems confirmados para las demás variables del segundo modelo derivado de SEM

Se procedió luego a correr una regresión lineal múltiple entre cada una de las variables latentes según el segundo modelo obtenido en SEM, calculados con los ítems que resultaron confirmados y para cada una de las variables latentes del segundo modelo, siendo la variable

dependiente Decisión Emprendedora DECISIONSEM con la finalidad de confirmar la existencia de regresiones entre ellas, y los estadísticos que quedaron son como sigue:

Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación	Estadísticos de cambio				
					Cambio en R cuadrado	Cambio en F	gl1	gl2	Sig. Cambio en F
1	,424 ^a	,180	,176	,77094	,180	43,217	1	197	,000

a. Variables predictoras: (Constante), DECISIONSEM

Coefficientes^a

Modelo		Coefficients no estandarizados		Coefficients tipificados		t	Sig.	Correlaciones			Estadísticos de colinealidad		
		B	Error típ.	Beta				Orden cero	Parcial	Semiparcial	Tolerancia	FIV	
1	(Constante)	1,982	,185			10,695	,000						
	DECISIONSEM	,311	,047	,424		6,574	,000	,424	,424	,424	1,000	1,000	

a. Variable dependiente: ACCIONEMP

Variables excluidas^b

Modelo		Beta dentro	t	Sig.	Correlación parcial	Estadísticos de colinealidad		
						Tolerancia	FIV	Tolerancia mínima
1	INTENCEMPSEM	,003 ^a	,037	,971	,003	,498	2,008	,498
	ATRACCPERSEM	-,109 ^a	-1,236	,218	-,088	,535	1,868	,535
	CONTROLCONDSEM	,003 ^a	,038	,970	,003	,598	1,672	,598
	NORMSUBSEM	,024 ^a	,303	,762	,022	,679	1,473	,679
	VALORCERCSEM	-,043 ^a	-,588	,557	-,042	,773	1,294	,773
	HABILIDADESSEM	-,047 ^a	-,670	,504	-,048	,858	1,165	,858

a. Variables predictoras en el modelo: (Constante), DECISIONSEM

b. Variable dependiente: ACCIONEMP

Figura 53: Resultados del modelo de regresión lineal múltiple para la variable promedio Acción emprendedora

Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación	Estadísticos de cambio				
					Cambio en R cuadrado	Cambio en F	gl1	gl2	Sig. Cambio en F
1	,709 ^a	,502	,500	,81695	,502	199,939	1	198	,000
2	,786 ^b	,618	,614	,71780	,115	59,474	1	197	,000

a. Variables predictoras: (Constante), INTENCEMPSEM

b. Variables predictoras: (Constante), INTENCEMPSEM, CONTROLCONDSEM

Coeficientes^a

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.	Correlaciones			Estadísticos de colinealidad	
	B	Error típ.	Beta			Orden cero	Parcial	Semiparcial	Tolerancia	FIV
1 (Constante)	1,643	,159		10,309	,000					
INTENCEMPSEM	,411	,029	,709	14,140	,000	,709	,709	,709	1,000	1,000
2 (Constante)	,409	,213		1,921	,056					
INTENCEMPSEM	,306	,029	,528	10,576	,000	,709	,602	,466	,779	1,284
CONTROLCONDSEM	,532	,069	,385	7,712	,000	,633	,482	,340	,779	1,284

a. Variable dependiente: DECISIONSEM

Figura 54: Resultados del modelo de regresión lineal múltiple para la variable promedio Decisión emprendedora

Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación	Estadísticos de cambio				
					Cambio en R cuadrado	Cambio en F	gl1	gl2	Sig. Cambio en F
1	,519 ^a	,269	,265	,71859	,269	72,536	1	197	,000
2	,606 ^b	,367	,360	,67053	,098	30,252	1	196	,000

a. Variables predictoras: (Constante), NORMSUBSEM

b. Variables predictoras: (Constante), NORMSUBSEM, HABILIDADESSEM

Figura 55: Resultados del modelo de regresión lineal múltiple para las variables promedio Control conductual percibido.

Se obtuvo (Como era de esperarse si los promedios son derivados de un modelo SEM confirmatorio) que existe regresión entre las variables recorriendo los circuitos del modelo y no existe problema de colinealidad con un factor de inflación de la varianza entre 1 y 1.50 que es relativamente bajo y una tolerancia normal entre 0.50 y 0.858 para el circuito más largo del modelo.

Los estadísticos de Kolgomorov-Smirnov y Shapiro-Wilkins (K-S y S-W) obtenidos sobre la frecuencia de los residuos, para cada una de las variables, muestran valores no

significativos de las estimaciones, por lo que podemos afirmar que siguen una distribución normal.

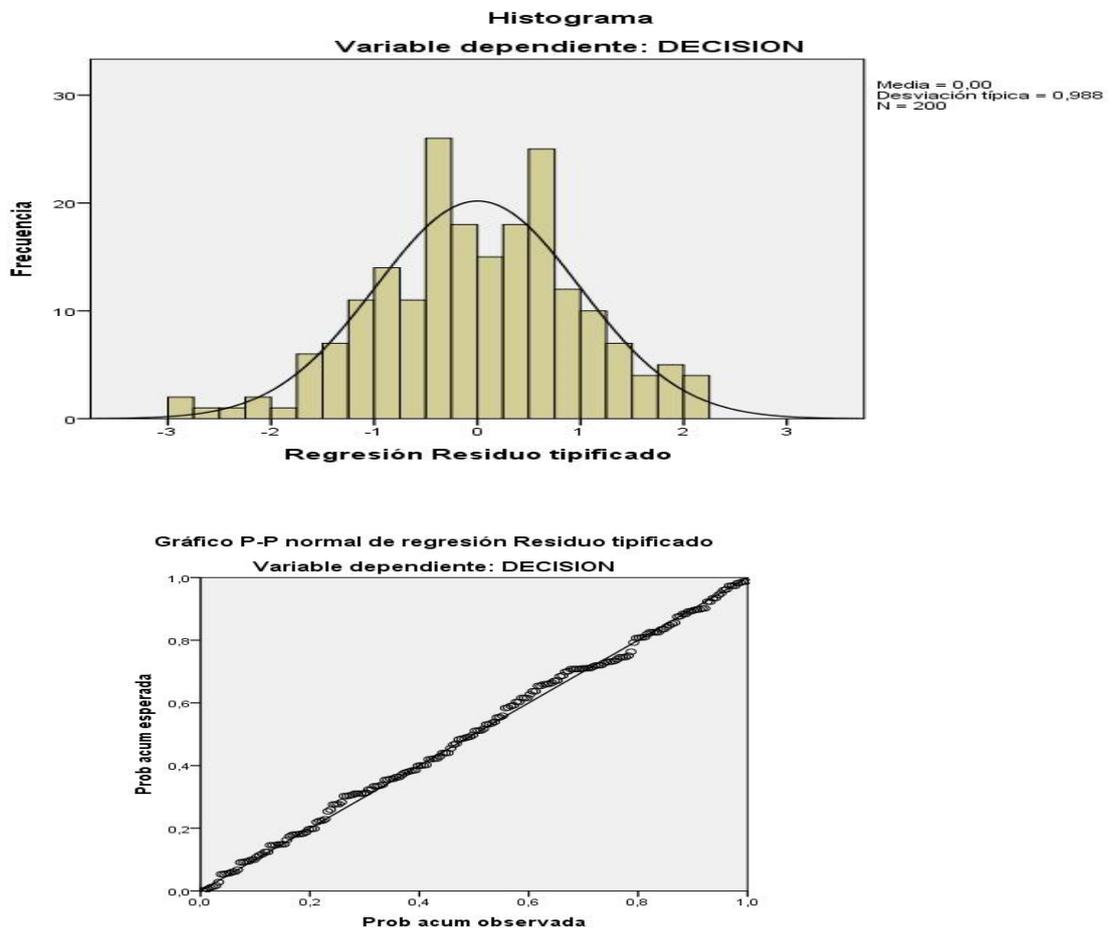


Figura 56: Histograma de frecuencias y gráfico P-P de los residuos tipificados de la variable DECISIÓN antes de SEM con sus ítems originales.

Los residuos del promedio de la variable dependiente DECISION se distribuyen normalmente, lo que se verificó para todas las variables del modelo y cumplen con el supuesto de normalidad de los residuos.

El promedio de los ítems de la variable dependiente tiene una distribución de frecuencias con ligero sesgo positivo.

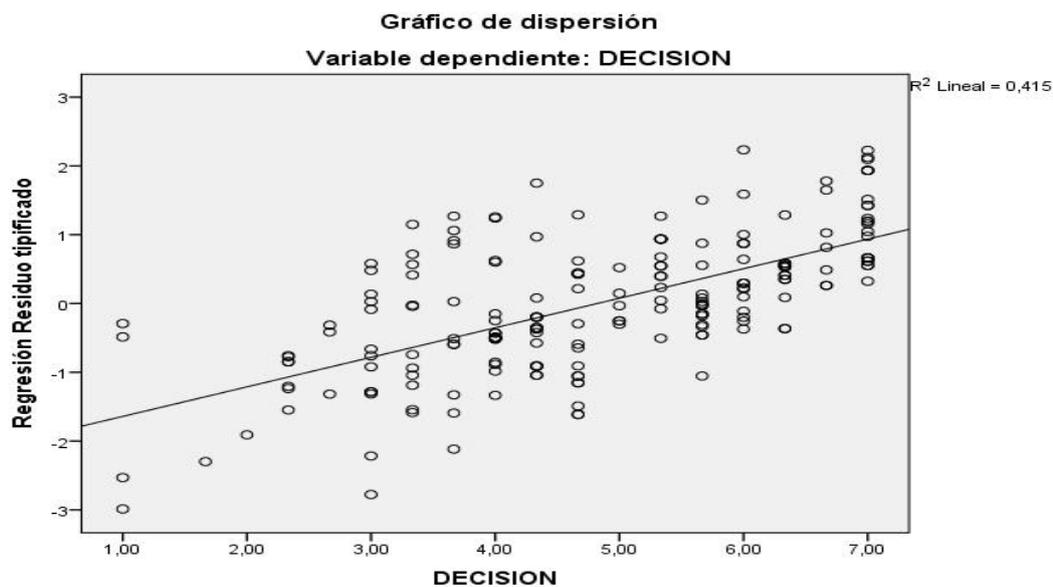


Figura 57: Regresión de los residuos tipificados de DECISION.

Analizando el promedio de los ítems de la variable dependiente se observa que:

La prueba de Kolmogorov-Smirnov para la normalidad de las variables promedios rechaza la hipótesis nula de normalidad, tanto de la variable dependiente y de las demás del modelo final, con un grado de significancia algo menor de 0.05 pero ninguna de las variables tienen valores extremos, todas tienen una pequeña asimetría positiva y los datos están ligeramente desviados con sesgo positivo de las líneas (PP y QQ) de normalidad, lo que permite analizar con SEM sin tener que recurrir a transformación de las variables

La prueba de normalidad adecuada para cada una de las variables promedios determina que ninguna de las asimetrías y curtosis positivas es mayor a 1.60 cumpliéndose con lo recomendado por George & Mallery (2001) Quién sugiere que para determinar si existe normalidad univariada, el investigador debe examinar la asimetría y curtosis de cada variable observada, donde valores entre +1.00 y -1.00 se considerarán excelentes, mientras que valores inferiores a 1.60, adecuados.

Estadísticos descriptivos									
	N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. tip.	Asimetría		Curtosis	
	Estadístico	Estadístico	Estadístico	Estadístico	Estadístico	Estadístico	Error típico	Estadístico	Error típico
ATRACCPER	200	1,00	7,00	5,5417	1,64405	-1,198	,172	,443	,342
CONTROLCOND	200	1,00	7,00	5,0150	1,31914	-,455	,172	-,408	,342
NORMSUB	200	1,00	7,00	4,7450	1,49967	-,374	,172	-,281	,342
VALORCERC	200	1,50	7,00	4,6750	1,37160	-,017	,172	-,786	,342
HABILIDADES	199	2,50	7,00	5,7538	,97845	-1,168	,172	1,470	,343
INTENCEMP	200	1,00	7,00	4,7450	1,49967	-,374	,172	-,281	,342
DECISION	200	1,00	7,00	4,8267	1,48281	-,312	,172	-,586	,342
N válido (según lista)	199								

Figura 58: Estadísticos descriptivos de las variables promedios con asimetría y curtosis calculadas con sus ítems originales antes de SEM.

4.7 Segundo Modelo en SEM

“Intención, Actitud y Acción emprendedora, tres constructos en el mismo modelo”

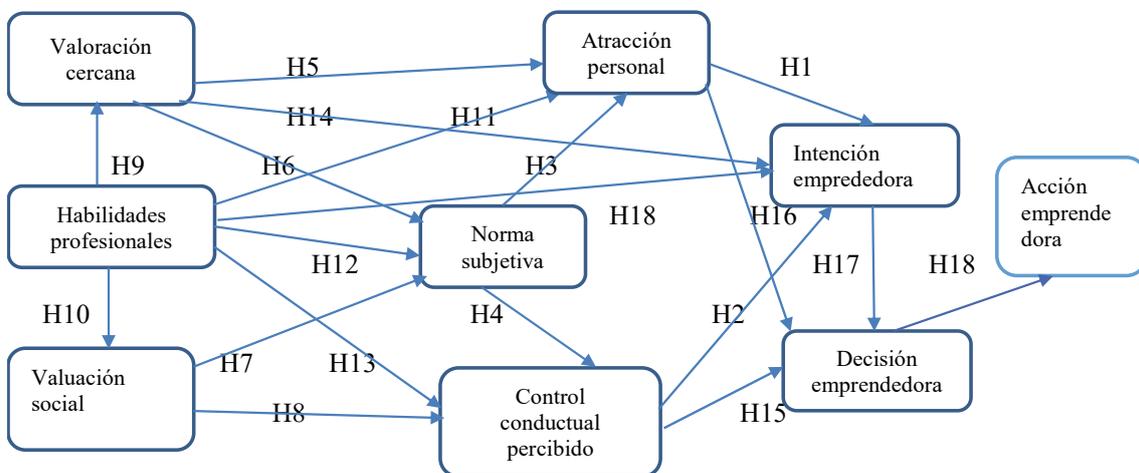


Figura 59: Segundo modelo de la investigación incluyendo la variable dependiente final Acción emprendedora

Se midió con una primera pregunta la acción de emprender en un proyecto propio y en una diferente la acción de emprender dentro de la empresa en la que trabajas. Estos dos tipos

diferentes de emprendimientos el propio y el de relación de dependencia pueden presentarse simultáneamente o por separado y se diseñó para el cuestionario los ítems que siguen:

VI.1 He desarrollado (realizado) un emprendimiento propio desde que me gradué en la Universidad

VI.2 He desarrollado un emprendimiento dentro de la empresa en que he trabajado

Ambos ítems dicotómicos fueron invertidos para reflejar el SI como 2 y el NO como 1.

En el Modelo fueron denominadas como los indicadores ACC1 y ACC2 ambas construyen la variable Acción emprendedora.

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,613	2

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
ACC2	1,60	,251	,442	.
ACC1	1,55	,249	,442	.

Total Variance Explained			
Component	Initial Eigenvalues		
	Total	% of Variance	Cumulative %
1	1,442	72,111	72,111
2	,558	27,889	100,000

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Figura 60: Análisis factorial y fiabilidad Alfa de Cronbach para la escala de Acción emprendedora

Se observa que ambos ítems completan una comunalidad a pesar de que ambos tienen una escala de 2, 3 y 4. El Alfa de Cronbach es superior a 0.6 habiendo sido deseable que sea mayor o igual a 0.70.

4.7.1 Resultados del segundo modelo de medición

Luego del proceso de ajuste inicial y mediante el procedimiento de modificación de índices se obtuvo el modelo final como sigue:

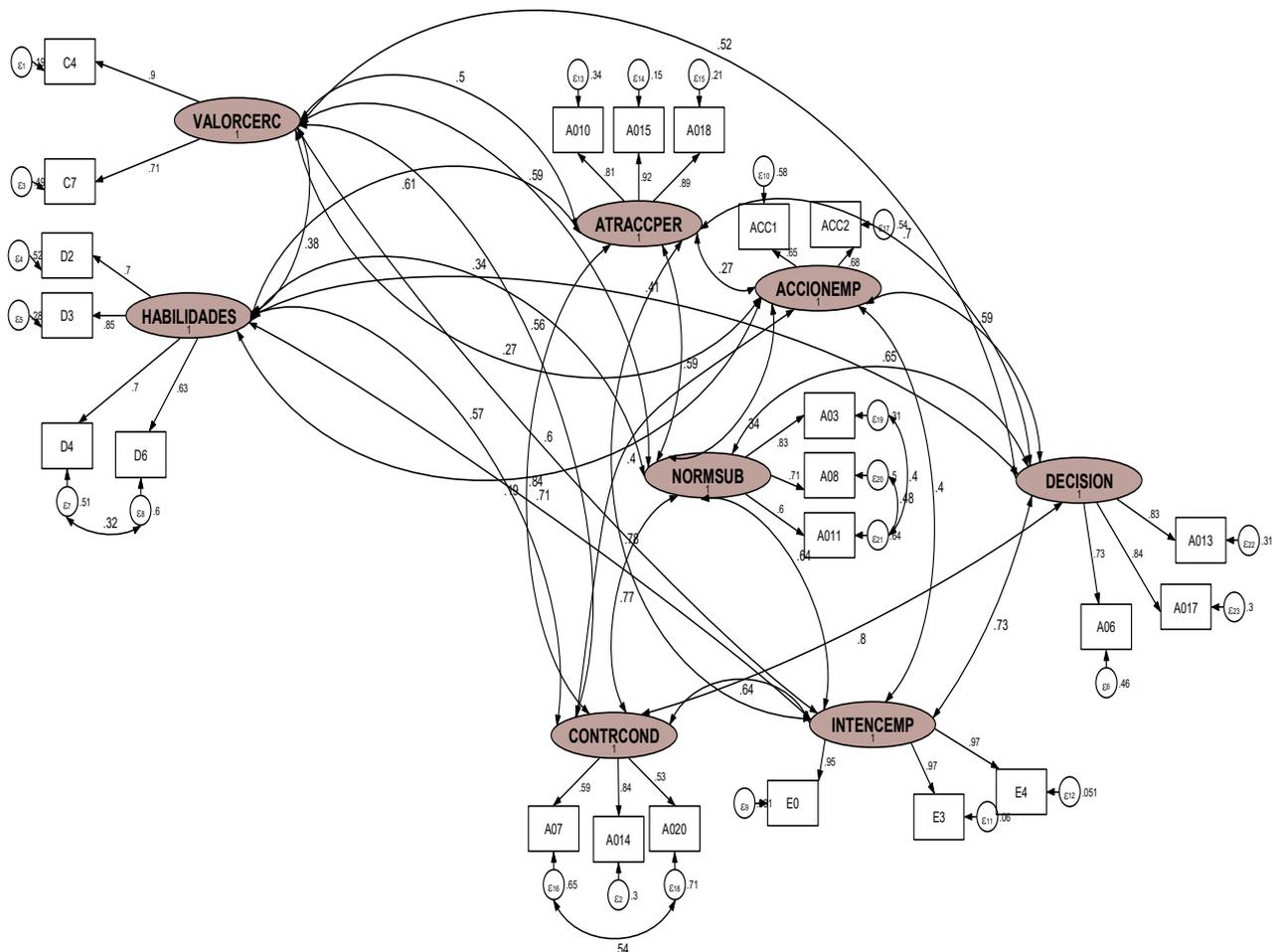


Figura 61: Segundo modelo de Medición con Acción emprendedora como variable dependiente final, obtenido de STATA.

Observamos que el ajuste global Chi cuadrado 598.569 en relación con los grados de libertad 198 es muy cercano a 3, que es el máximo aceptable. (Fornell & Larcker, 1981; Hair et al, 1998).

Fit statistic	Value	Description
Likelihood ratio		
chi2_ms(198)	598.569	model vs. saturated
p > chi2	0.000	
chi2_bs(253)	3830.399	baseline vs. saturated
p > chi2	0.000	
. estat gof, stats(all)		
Fit statistic	Value	Description
Likelihood ratio		
chi2_ms(198)	598.569	model vs. saturated
p > chi2	0.000	
chi2_bs(253)	3830.399	baseline vs. saturated
p > chi2	0.000	
Population error		
RMSEA	0.101	Root mean squared error of approximation
90% CI, lower bound	0.092	
upper bound	0.110	
pclose	0.000	Probability RMSEA <= 0.05
Information criteria		
AIC	13429.631	Akaike's information criterion
BIC	13762.255	Bayesian information criterion
Baseline comparison		
CFI	0.888	Comparative fit index
TLI	0.857	Tucker-Lewis index
Size of residuals		
SRMR	0.048	Standardized root mean squared residual
CD	1.000	Coefficient of determination

Figura 62: Ajuste global e índices de bondad de ajuste del segundo modelo de medición

Los índices de bondad de ajuste en la Figura 3 son aceptables, pero dentro de los límites como RMSEA (Root mean square error of approximation) es 0.101 es igual que el valor máximo aceptable de 0.10 y el CFI (Comparative fit index marginal adjustment) es 0.888 muy cercano al valor mínimo de 0.90, lo que es aceptable según (Fornell y Larcker, 1981; Hair et al, 1998).

La tasa de ajuste es 0.048 SRMR (Residuo del Cuadrado Medio de la Raíz Normalizada) está por debajo del máximo aceptable de 0.10 y el coeficiente de determinación, muy bueno en el valor máximo de 1 (Hair et al, 2006).

Los valores de carga factorial estandarizados de los ítems son casi todos cercanos o superiores a 0,7, excepto algunas cargas Lambda que son más pequeñas pero cercanas a 0.7, lo que demuestra la confiabilidad de los ítems según (Fornell y Larcker, 1981; Hair et al, 1998).

La validez convergente se observó con las cargas estandarizadas de ítems con valores altos y correlacionados arriba o cerca de 0.7 (menos 3 ítems) y la varianza extraída media es mayor que 0.5 para cada constructo. (Fornell y Larcker, 1981; Hair et al, 1998).

La validez discriminante se evaluó mediante los criterios de validez según Fornell y Larcker (1981) para lo que se utilizó el modelo de medición derivado de las covarianzas:

4.7.2 Resultados del segundo modelo estructural en SEM

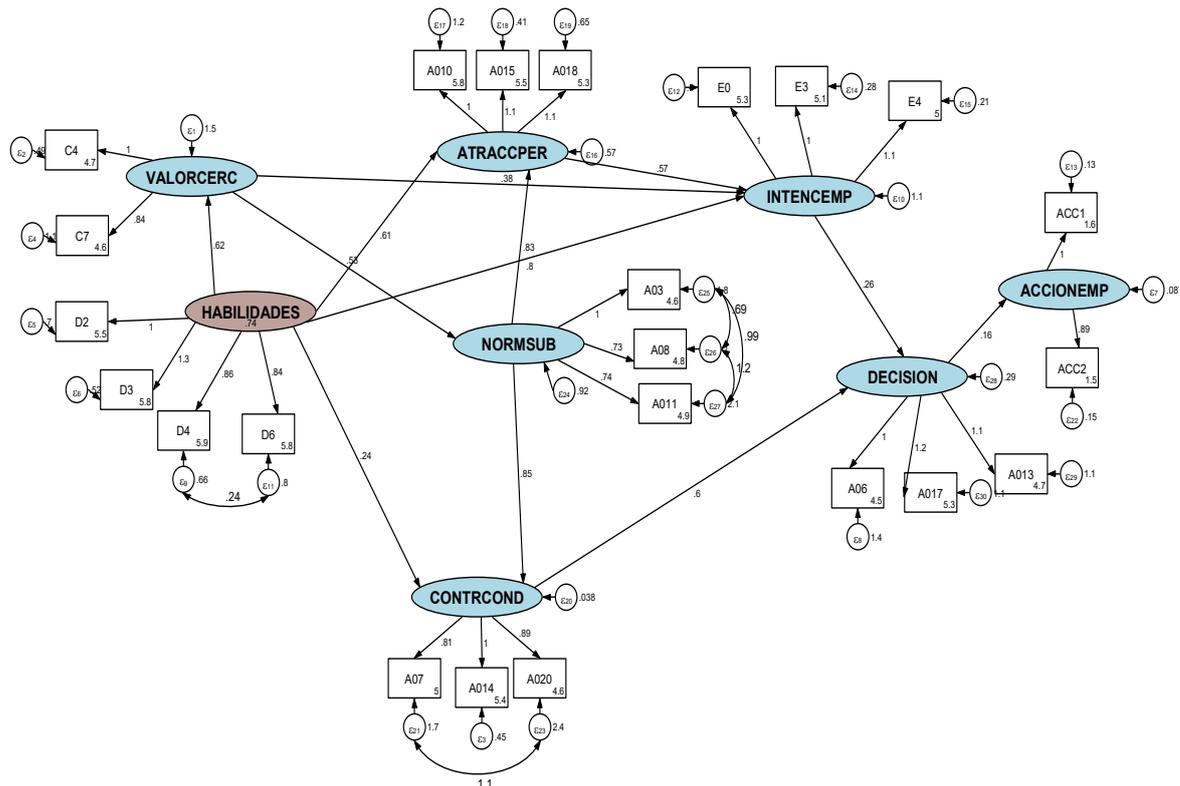


Figura 63: Segundo modelo Estructural con acción emprendedora como variable dependiente final

El modelo estructural fue fijado con un chi cuadrado 653.8 con 213 grados de libertad justo muy cercano al límite máximo del valor de 3 para la relación entre el chi cuadrado y los grados de libertad.

```

Structural equation model                Number of obs   =    199
Estimation method = ml
Log likelihood   = -6641.4338

( 1) [C4]VALORCERC = 1
( 2) [ACCI]ACCIONEMP = 1
( 3) [E0]INTENCEMP = 1
( 4) [A010]ATRACCPER = 1
( 5) [A014]CONTRCOND = 1
( 6) [A03]NORMSUB = 1
( 7) [A06]DECISION = 1
( 8) [D2]HABILIDADES = 1

```

	OIM					[95% Conf. Interval]	
	Coef.	Std. Err.	z	P> z			
Structural							
VALORCERC <- HABILIDADES	.6204952	.1312866	4.73	0.000	.3631782	.8778121	
INTENCEMP <- VALORCERC	.3834074	.0985393	3.89	0.000	.1902739	.5765408	
ATRACCPER	.5699195	.090283	6.31	0.000	.392968	.7468711	
HABILIDADES	.7967181	.1509721	5.28	0.000	.5008182	1.092618	
NORMSUB <- VALORCERC	.5313431	.0937396	5.67	0.000	.3476169	.7150693	
ATRACCPER <- NORMSUB	.8328877	.1124304	7.41	0.000	.6125282	1.053247	
HABILIDADES	.6120776	.1296092	4.72	0.000	.3580482	.8661069	
CONTRCOND <- NORMSUB	.8460523	.1042734	8.11	0.000	.6416801	1.050424	
HABILIDADES	.2442089	.0969673	2.52	0.012	.0541566	.4342613	
ACCIONEMP <- DECISION	.1564048	.0310408	5.04	0.000	.0955659	.2172436	
DECISION <- INTENCEMP	.2649386	.052264	5.07	0.000	.162503	.3673742	
CONTRCOND	.6024297	.1068341	5.64	0.000	.3930387	.8118207	

Figura 64: Resultados de salida de los coeficientes estructurales del segundo modelo

```

.
. estat gof, stats(all)

```

Fit statistic	Value	Description
Likelihood ratio		
chi2_ms(213)	653.805	model vs. saturated
p > chi2	0.000	
chi2_bs(253)	3830.399	baseline vs. saturated
p > chi2	0.000	
Population error		
RMSEA	0.102	Root mean squared error of approximation
90% CI, lower bound	0.000	
upper bound	.	
pclose	.	Probability RMSEA <= 0.05
Information criteria		
AIC	13454.868	Akaike's information criterion
BIC	13738.092	Bayesian information criterion
Baseline comparison		
CFI	0.877	Comparative fit index
TLI	0.854	Tucker-Lewis index
Size of residuals		
SRMR	0.064	Standardized root mean squared residual
CD	0.877	Coefficient of determination

Figura 65: Ajuste global e índices de bondad de ajuste del segundo modelo estructural

Los índices de bondad de ajuste son aceptables, dentro de los límites, ya que el RMSEA es 0.102 está en el valor máximo aceptable de 0.10 y el ajuste marginal CFI es 0.877 en el valor mínimo muy cercano de 0.90, por lo que es aceptable.

La tasa de ajuste es 0.064 SRMR por debajo del máximo aceptable de 0.10 y el coeficiente de determinación es 0.877 o R2 del modelo, sobre el valor máximo de 1. (Hair et al, 2006)

Todos los coeficientes estructurales fueron significativos con un valor P inferior a 0,05, así como la covarianza implicada en el modelo de medición.

```
. estat eqgof
```

Equation-level goodness of fit

depvars	Variance			R-squared	mc	mc2
	fitted	predicted	residual			
observed						
C4	2.2356	1.740728	.4948712	.7786405	.8824061	.7786405
C7	2.319789	1.216631	1.103158	.5244577	.7241945	.5244577
D2	1.445974	.7448492	.7011246	.5151194	.7177182	.5151194
D3	1.86066	1.344993	.5156671	.722858	.8502106	.722858
D4	1.207899	.5511544	.6567444	.4562919	.6754938	.4562919
D6	1.320825	.5231545	.7976707	.3960815	.6293501	.3960815
ACC1	.2494737	.122281	.1271928	.4901556	.7001112	.4901556
ACC2	.2469499	.096764	.1501859	.3918367	.6259686	.3918367
E0	4.19726	3.800514	.396746	.905475	.9515645	.905475
E3	4.286985	4.010634	.2763506	.9355373	.9672318	.9355373
E4	4.408219	4.202253	.2059663	.9532767	.9763589	.9532767
A010	3.238348	2.077146	1.161202	.6414215	.8008879	.6414215
A015	2.994773	2.5804	.4143735	.8616344	.9282427	.8616344
A018	3.155256	2.502731	.6525249	.7931943	.8906146	.7931943
A014	1.640437	1.192712	.4477247	.7270698	.8526839	.7270698
A07	2.440348	.7823393	1.658009	.3205851	.5662023	.3205851
A020	3.358338	.9462755	2.412062	.281769	.5308192	.281769
A03	3.161788	1.409292	1.752496	.4457262	.6676273	.4457262
A08	2.747456	.7590528	1.988403	.2762748	.5256185	.2762748
A011	2.900028	.7782095	2.121818	.2683456	.5180208	.2683456
A06	2.883221	1.436094	1.447127	.4980866	.7057525	.4980866
A013	2.988461	1.875228	1.113233	.6274896	.7921424	.6274896
A017	3.067251	1.986138	1.081113	.6475302	.8046926	.6475302
latent						
VALORCERC	1.740728	.2867776	1.4533951	.1647457	.4058888	.1647457
INTENCMP	3.800514	2.745781	1.054733	.7224762	.849986	.7224762
NORMSUB	1.409292	.491452	.9178399	.3487226	.5905274	.3487226
ATRACCPER	2.077146	1.507061	.5700853	.725544	.8517887	.725544
CONTRCOND	1.192712	1.154676	.0380358	.9681098	.9839257	.9681098
ACCIONEMP	.122281	.0351304	.0871506	.2872922	.5359965	.2872922
DECISION	1.436094	1.141462	.2946316	.7948382	.891537	.7948382
overall				.8765315		

mc = correlation between depvar and its prediction
mc2 = mc^2 is the Bentler-Raykov squared multiple correlation coefficient

Figura 66: Análisis de los R2 del modelo múltiple según STATA

El R2 total del modelo según el análisis de regresiones múltiples en STATA da un valor de 0.8765 que es el mismo que aparece en la figura anterior como CD cuando se detallan en STATA los indicadores de bondad de ajuste.

5 DISCUSIÓN Y ANÁLISIS

Este artículo ha confirmado la influencia de las variables del modelo de Liñán F (2008) en una nueva construcción posterior a la intención que se ha denominado decisión.

Los factores motivacionales que determinan la intención emprendedora antes de la decisión han sido significativos y satisfactorios. Las percepciones de las habilidades empresariales tienen un efecto significativo sobre los tres constructos motivacionales considerados (atracción personal, norma subjetiva y control conductual percibido) y adicionalmente en el presente caso tiene un efecto directo sobre la intención comercial.

A diferencia de lo determinado por Liñán F (2008), cuyo modelo fue para estudiantes universitarios, en el presente trabajo, para el caso de graduados universitarios, el efecto más fuerte está en la secuencia dada entre la norma subjetiva, el control del comportamiento percibido y la decisión empresarial.

Las habilidades empresariales tienen un efecto bajo (0.244) sobre el control conductual percibido, y siendo el presente trabajo para los graduados universitarios, su control conductual percibido está más influenciado por la norma subjetiva (0.846), contrario a los resultados de (Liñán F, 2008) en el cual mayor efecto proviene de las habilidades y el menor de la norma subjetiva.

Pero si tenemos en cuenta el efecto promedio que tiene habilidades sobre la atracción personal (0.612) y el efecto directo promedio sobre la intención empresarial (0.796) que es indirecto sobre la decisión, se confirma que las habilidades empresariales contribuyen con un amplio efecto a la decisión empresarial y por ende sobre la acción emprendedora.

El efecto de la valoración cercana en variables motivacionales como la atracción personal y el control conductual es nulo, lo que significa que los graduados universitarios son más independientes de su círculo cercano, sin embargo se mantiene un efecto directo sobre la norma subjetiva (0.531) e indirecto sobre las motivacionales y un efecto directo de (0.383) sobre

la intención e indirecto sobre la decisión, quedando la influencia de las percepciones sobre la valoración de la familia y los amigos con un efecto final sobre la decisión y por ende sobre la acción.

La influencia directa de las percepciones del valor social sobre las variables motivacionales es nula y las hipótesis relacionadas han sido rechazadas y la valoración social como variable exógena ha sido excluida del modelo, por lo que lo que la percepción sobre lo que piensa la sociedad, no influye en los graduados universitarios cuando deben tomar la decisión de ser empresarios y de llevar a cabo la acción emprendedora.

Al introducir la intención emprendedora como una variable de mediación parcial entre los constructos del modelo, se observa que ha sido posible confirmar el modelo de comportamiento planificado con **decisión** como la variable mediadora antes de la acción emprendedora y más allá de la intención emprendedora.

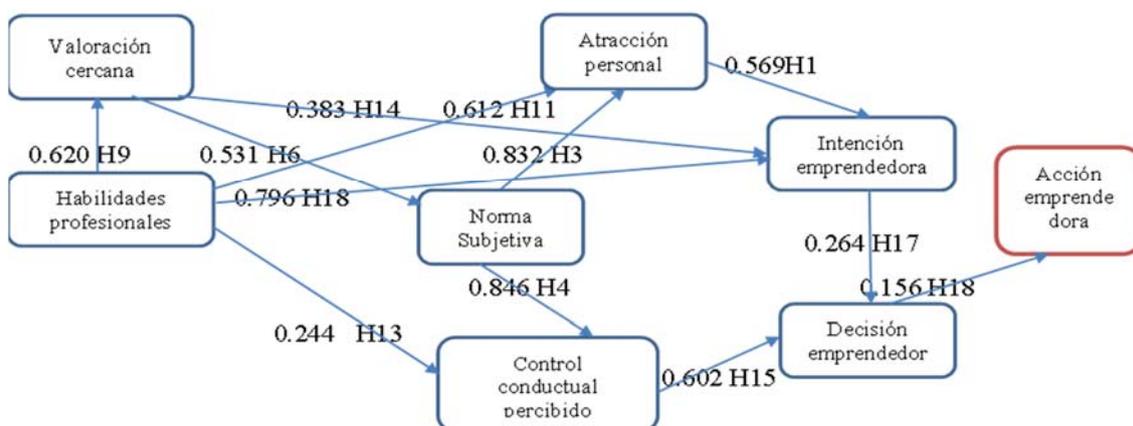


Figura 67: Segundo modelo en SEM incluyendo la variable dependiente final Acción emprendedora

Las hipótesis de impacto positivo rechazadas fueron H2, H5, H7, H8, H10, H12 y H16.

Las hipótesis de impacto positivo aceptadas fueron H3, H4, H6, H9, H11, H13, H14, H15, H17 y H18.

La variable exógena habilidades aparece en los resultados con un impacto positivo sobre la Intención emprendedora de (0.796), algo nuevo ya que no aparece así en el modelo de Liñán (2008), lo que resulta interesante dado que se puede inducir que para los graduados universitarios tener mas habilidades profesionales los conduce a una intención emprendedora mayor de manera directa y no solamente a través de la atracción personal por la profesión,

La intención emprendedora aparece como una mediadora total entre la atracción personal y la decisión. La hipótesis H17 está validada.

La construcción con la influencia más positiva sobre la decisión es el control del comportamiento (conductual) percibido, con un coeficiente estructural de 0.602, más del doble (0.264), que la de la intención. Las hipótesis H15 y H17 están validadas.

La intención emprendedora transmite el impacto de la atracción personal sobre la decisión, siendo una mediadora total entre estas dos variables. La hipótesis H1 se valida y se rechaza la Hipótesis H16

El control conductual percibido no tiene impacto en la intención empresarial e impacta directamente en la decisión. La hipótesis H2 es rechazada.

La variable norma subjetiva adquiere una importancia alta para los graduados universitarios ya que tiene un alto impacto (0.84) sobre la atracción personal y sobre el control conductual percibido, por lo que se constituye en la variable que mas efecto indirecto tiene sobre la acción emprendedora.

Con los resultados anteriores se evidencia que para los graduados universitarios el control conductual percibido alto los conduce a una decisión pronta y por ende a una acción emprendedora.

Analizando los efectos intersujetos ha dado como resultado que le mayor edad influye en la acción de emprender, siendo esta una potencial variable moderadora a ser determinada en un trabajo posterior.

Igualmente, el hecho de tener familiares empresarios y ser menor entre los hermanos aparece como potenciales moderadores a ser determinadas ya que tienen una regresión significativa con la acción emprendedora.

También se ha encontrado que el haber tenido un evento emprendedor durante la vida, tiene una relación significativa con la acción emprendedora, lo que va en el sentido del modelo del evento emprendedor (Shapero A, 1985).

Según el análisis discriminante realizado combinando intenciones emprendedoras bajas menores e iguales a 3 con acción empresarial alta de 2 y decisiones emprendedoras altas con acción empresarial baja de 1, un 10% de los encuestados se encuentran desalineados entre sus intenciones y decisiones con su acción emprendedora, detallado en la figura 68 como sigue:

INTENCIÓN	DECISIÓN	ACCIÓN PROPIA	ACCIÓN TRABAJO	NO ACCIÓN PROPIA	NO ACCIÓN TRABAJO
BAJA MENOR = 3	BAJA = 3	1			
BAJA MENOR = 3	BAJA = 2		1		
ALTA = 6.71	ALTA MAYOR = 5			8	
ALTA = 6.72	ALTA MAYOR = 5				10

Figura 68: Análisis discriminante de grupos con baja intención y alta decisión

Una baja intención pero que terminó en una “decisión forzosa” y realizó el emprendimiento, es interesante analizarla en virtud de que se estaría determinando el número de emprendedores por necesidad o que de alguna manera fueron forzados a realizar la acción emprendedora.

En sentido contrario, una alta decisión emprendedora que no termina en una acción, puede representar una “decisión pospuesta” y en nuestro caso de análisis son 18 individuos que de alguna manera pegaron un frenazo en la acción.

6 CONCLUSIONES

Se puede concluir que el primer Modelo basado en el Comportamiento Planeado (TPB) (Ajzen I, 1991) si refleja el comportamiento emprendedor de los graduados universitarios, desde las habilidades empresariales hasta la decisión como variable dependiente final, siendo las variables mediadoras motivadoras la atracción personal, la norma subjetiva y el control conductual percibido y como mediadora parcial la intención emprendedora.

El control conductual percibido impacta directamente en la decisión emprendedora y la atracción personal impacta directamente en la intención emprendedora, lo que nos muestra dos circuitos, uno inferior y uno superior, que conducen a la decisión por diferentes vías.

El circuito superior es el conformado por la secuencia de habilidades, valoración cercana, atracción personal, intención y decisión, y, la variable norma subjetiva conecta ambos circuitos teniendo una alta correlación con la atracción personal y el control conductual.

En este circuito superior el impacto de habilidades sobre la intención emprendedora es importante destacarlo, ya que no aparece en modelos TPB para estudiantes universitarios de manera directa sino a través de la atracción personal por la profesión. Se observa que, para los graduados universitarios, habilidades es una variable exógena que va directo a afectar la intención y por ende la decisión y la acción emprendedora.

El circuito inferior está conformado por la secuencia de habilidades, control conductual y decisión, y la norma subjetiva conecta ambas variables mediadoras atracción personal y control conductual por la parte central del modelo.

También se concluye que el control conductual explica en una mayor proporción la variable decisión emprendedora como posterior a la intención emprendedora. Si la variable decisión emprendedora no estuviera, entonces el modelo del comportamiento planificado (TPB) estuviera incompleto, al no existir una regresión e impacto del control conductual percibido a la intención emprendedora.

Buscando una mejor opción dada la alta correlación entre decisión y control conductual, se unificaron los ítems de ambas variables en una sola para mejorar el modelo, pero lo que sucedió, es que nunca hubo convergencia hacia un chi cuadrado aceptable y la función de máxima verosimilitud se mantuvo no cóncava y sin detenerse las iteraciones del proceso en (STATA).

Por lo anterior, el mejor diseño del modelo incluída la decisión emprendedora, es el que hemos realizado.

En el segundo modelo al agregarse la variable acción emprendedora como dependiente final, el modelo en general mejoró en sus indicadores de bondad de ajuste, manteniéndose el

coeficiente de determinación final o R^2 similar, así como también se distribuyeron mejor las cargas factoriales de los ítems.

Lo que nos conduce a concluir que el modelo del comportamiento planificado (TPB) elaborado por Ajzen I (1991) desde las habilidades como variable exógena, pasando por las mediadoras del modelo original de explicado por Liñán F (2008) y agregando la decisión emprendedora como mediadora total previa a la acción, se completa finalmente en la variable dependiente acción emprendedora tal como fueron los objetivos de la presente investigación.

Con el cumplimiento de este modelo final se ha cumplido con el Objetivo General y con los objetivos específicos primero y tercero.

El modelo final de la presente investigación aporta a la reforma de los cursos de emprendimientos en el sentido de que es necesaria para la formación del graduado emprendedor, fortalecer sus habilidades profesionales, formarlo en la toma de decisiones empresariales, buscar que sea más propenso a la acción y mejorar su control conductual para ser empresario durante la formación universitaria.

Se encontró que haber tenido un evento precipitador, la edad, el ser menor entre los hermanos y el tener familiares emprendedores, tienen una relación significativa con la acción de emprender, condiciones exógenas que dan cierta ventaja a quienes las poseen.

Por lo anteriormente expuesto, se debe resaltar, la recomendación de que, en los cursos de emprendimientos, se proceda a compensar con formación, fortaleciendo el factor psicológico del espíritu emprendedor, ya que, a muchos estudiantes, de alguna manera la vida les ha sido fácil y son serios candidatos a no esforzarse para poner su propia empresa y generar un autoempleo.

Por lo tanto, resumiendo podemos afirmar que hay que trabajar fuertemente sobre la variable norma subjetiva de los estudiantes para que al graduarse logren ser emprendedores.

Una vez corregida la formación de los futuros emprendedores, las empresas donde ellos trabajen serán beneficiadas con gerentes más activos que desarrollen proyectos nuevos y aquellos que decidan ser empresarios desarrollarán nuevos emprendimientos de manera permanente, dada su mejor formación emprendedora.

El disponer de un instrumento para medir el grado de decisión de un graduado de negocios, contribuye para que las empresas puedan evaluar más objetivamente a los futuros emprendedores y a sus actuales colaboradores. Este nuevo instrumento para medir la decisión que ha sido validado y es fiable, contribuye al campo de los recursos humanos y a las empresas que los evalúan y califican.

Aquellos individuos que teniendo la intención baja y una decisión moderada, pero realizaron una acción emprendedora propia, puede ser que lo hicieron por necesidad lo que sería una “decisión forzosa” o porque de alguna manera estuvieron en alianza con otro emprendedor o un grupo de emprendedores. Y si la acción emprendedora fue en la empresa donde trabajan, es probable que haya sido impulsado por la gerencia u otros colaboradores en un trabajo de interés empresarial.

Viceversa, aquellos que teniendo una alta intención y decisión emprendedora, no realizaron una acción emprendedora propia, pudo deberse a que pegaron un frenazo lo que sería una “decisión pospuesta” en sus deseos empresariales o que de alguna manera tienen una alta aversión al riesgo, siendo estos casos motivos para una futura investigación.

7 LIMITACIONES Y FUTURAS INVESTIGACIONES

En el primer modelo, y según lo determinado por Liñán F (2008), los ítems negativos fueron excluidos del análisis, por lo que las variables terminaron siendo construidas por (3 o máximo 4) ítems y en el caso de la valoración cercana solo por 2 ítems.

Sugerimos a futuro revisar los ítems de las variables para aumentarlos a mínimo (5) ítems para cada una.

Según lo recomendado por Liñán F (2008), se analizaron potenciales emprendedores en la muestra, pero la selección por conveniencia de alguna manera nos limita a tener graduados encuestados en cursos de maestría de las universidades más prestigiosas de Guayaquil representativas del Ecuador, pero, para futuras investigaciones se recomienda expandir la muestra a más universidades ecuatorianas públicas y privadas de todo el Ecuador, e inclusive expandir la investigación a países de comportamientos similares como Perú y Colombia.

Una futura investigación debería obtener una data más extensa de unos 400 graduados e incluir análisis de diferencias de género, regiones y de diferentes carreras a la de negocios, como ingenierías, sistemas de producción, comunicación y tecnologías de la información.

Adicionalmente una futura investigación deberá mejorar la variable acción emprendedora, ya que en el presente trabajo de investigación está conformada con solo dos ítems y con un Alfa de Cronbach cercano a 0.70. Lo deseable al futuro es que esta variable sea medida con una mayor fiabilidad y número de ítems.

Además, se recomienda incluir a futuro variables psicológicas, y algunas variables latentes exploradas en la revisión de literatura como: resiliencia, superando desafíos inesperados, oportunidades de mercados, diseño de productos, creatividad y propensión al riesgo, con la finalidad de avanzar en el valor agregado del modelo final.

También para futuras investigaciones, es necesario realizar una búsqueda de variables moderadoras incorporándolas al presente modelo final, teniéndose en consideración que el hecho de haber tenido un evento precipitador, la edad, el tener familiares emprendedores e incluso ser el menor de los hermanos, tienen una relación significativa con la acción de emprender.

Un análisis de datos de panel en el tiempo midiendo a los mismos graduados universitarios antes de graduarse, luego de un año de haberse graduado y el tercero luego de 2 años, se considera deseable a futuro, incorporando variables y factores nuevos que nos ilustren definitivamente sobre el proceso del comportamiento emprendedor, antes y después de la universidad.

Otra recomendación, es realizar un experimento durante los estudios universitarios, con dos grupos de estudiantes de 200 individuos cada uno, en que se realice a un solo grupo, un tratamiento de Clima emprendedor durante el último año de su carrera, de tal manera que se los relacione con empresas, se les otorguen responsabilidades emprendedoras dentro de la universidad e incluso se les introduzca en los conceptos de las variables latentes significativas de la decisión de emprender, para luego de un año de graduados, realizar comparaciones aplicando el presente modelo de investigación en SEM y poder determinar las diferencias entre ambos grupos de manera confirmatoria.

De esta manera se ponderan los factores contextuales, se propicia una actitud proteica y se genera una dinámica en que el nuevo graduado pueda realizar un emprendimiento autodirigido.

Por último, para futuras investigaciones, se recomienda medir la decisión de emprender en grupo, ya que al trabajar en equipo se potencian sus intenciones y es de interés abordar el concepto emprendedor como un constructo organizacional.

También investigar las razones por las que individuos graduados de negocios, frenan su acción emprendedora o una “decisión pospuesta” teniendo alta intención y decisión moderada para emprender o que teniéndolas bajas, mediante una “decisión forzosa” o alguna alianza o trabajo en equipo, terminan realizando una acción emprendedora.

Además, debe investigarse a aquellos que por necesidad, teniendo bajas su intención y decisión, terminan realizando una acción emprendedora.

Bibliografía

Adam, A.F. and Fayolle, A. (2015) 'Bridging the entrepreneurial intention-behaviour gap: the role of commitment and implementation intention', *Int. J. Entrepreneurship and Small Business*, Vol. 25, No. 1, pp.36–54.

Ajzen, I. & Fishbein, M. (1980) *La comprensión de las actitudes y la predicción de la conducta social*. Englewood Cliffs,

Ajzen, I. & Madden, T. J. (1986). Prediction of goal-directed behavior: The role of intention, perceived control, and prior behavior. *Journal of Experimental Social Psychology*, 26, 305-328.

Ajzen, I. (1991) Teoría del comportamiento planificado: algunas cuestiones sin resolver, *Comportamiento Organizacional y Procesos de Decisión Humanos*, 50 (2), 179-211.

Ajzen, I. (2002a). Perceived behavioral control, self-efficacy, locus of control, and the theory of planned behavior 1. *Journal of applied social psychology*, 32(4), 665-683.

Ajzen, I. (2002b). Constructing a TPB questionnaire: Conceptual and methodological considerations. *Brief Description of the Theory of Planned Behavior*.

Anderson, L., & Krathwohl, D. R. (2001). *Taxonomía Revisada de Bloom*. Obtenido de REDuteka: <http://www.eduteka.org/TaxonomiaBloomCuadro.php3>.

Azanza, G. (2011) *La intención emprendedora en estudiantes universitarios. El caso de la Universidad de Deusto*". Universidad de Deusto. Bilbao. España

Bagozzi, R. & Warshaw, P. (1990) Tratar de consumir. *Journal of Consumer Research*, 17 (2),

Bandura, A. (1982) Mecanismos de autoeficacia en la acción humana, *American Psychologist*, 37

Baron, R. M., & Kenny, D. A. (1986). The moderator–mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of personality and social psychology*, 51(6), 1173.

Basu, A., & Virick, M. (2008) Assessing entrepreneurial intentions amongst students: a comparative study. In 12th Annual Meeting of the National Collegiate Inventors and Innovators Alliance, Dallas, USA.

Bentler, P. M., & Speckart, G. (1981) Attitudes" cause" behaviors: A structural equation analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40(2), 226.

Bird, B. (1988), Implementación de ideas empresariales: el caso de las intenciones. *Academy of Management Review*, 13, 442-454.

Block, J., & Kremen, A. M. (1996). IQ and ego-resiliency: conceptual and empirical connections and separateness. *Journal of personality and social psychology*, 70(2), 349.

Bloom, B., Englehart, M., Furst, E., & Krathwohl, D. (1956). *Taxonomía de los objetivos de la educación: La clasificación de las metas educativas: Manual I, dominio cognitivo*. NuevaYork, Longmans, Green

Brannback, M., Carsrud, A., Krueger Jr, N., & Elfving, J. (2008). Challenging the triple helix model of regional innovation systems: a venture-centric model. *International Journal of Technoentrepreneurship*, 1(3), 257-277.

Brewer, P. D., & Brewer, K. L. (2010). Knowledge management, human resource management, and higher education: A theoretical model. *Journal of Education for Business*, 85(6), 330-335.

Cabana-Villca, R., Cortes-Castillo, I., Plaza-Pasten, D., Castillo-Vergara, M., & Alvarez-Marin, A. (2013) Análisis de Las Capacidades Emprendedoras Potenciales y Efectivas en Alumnos de Centros de Educación Superior. *Journal of Technology Management & Innovation*, 8(1), 65-7

Davidsson, P. (1995) Determinants of entrepreneurial intentions. Jönköping International Business School (JIBS), Sweden, S-551 11 Jönköping

Duval-Couetil, N. (2013). Assessing the Impact of Entrepreneurship Education Programs: Challenges and Approaches. *Journal of Small Business Management*, 51(3), 394-409.

Espí Guerola, L. (2004). Variables conductuales y psicológicas relacionadas con la intención y la conducta de ejercicio. Tesis doctoral Universidad de Valencia.

Fayolle, A. (2004). *Entrepreneuriat. Apprendre à entreprendre*. Dunod, 1ere édition, Paris, p30.

Fayolle, A. (2006) Evaluación del impacto de los programas de educación empresarial: una nueva metodología. Esmeralda, 30. EM Lyon Business School, Ecully, Francia.

Fazio, R. H., Ledbetter, J. E., & Towles-Schwen, T. (2000). On the costs of accessible attitudes: detecting that the attitude object has changed. *Journal of personality and social psychology*, 78(2), 197.

Fernández-Laviada A, Herrero A & Rueda I, (2013) *Investigaciones Regionales*, 26 (2013) – Pages 141 to 158

Ferrer, M. (2009). *The Spanish imperial eagles*. Cornell University.

Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975) *Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and research*.

Fishbein, M., & Ajzen, I. (1980) *Understanding attitude and predicting social behavior*. Nueva Jersey: Prentice Hall.

Fornell, C., Larcker, D.F., (1981) Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research* 18 (1), 39-50.

García-Escarré, R. (2016) *El conocimiento a priori y la identificación de oportunidades de emprendimiento tecnológico: el papel complementario del conocimiento de negocio y de emprendimiento*. Tesis Doctoral, La Salle, Universitat Ramon Llull

Gartner, WB; Shaver, KG; Gatewood, E. & Katz, JA (1994) *Buscando el empresario en el espíritu empresarial, Social networks and entrepreneurship*. *Entrepreneurship Theory and Practice*, v.18, n.3, p.5-9.

Gassé, Y. (1983) *Identification and development of potential entrepreneurs*. Document du Travail No. 263. Faculté des Sciences de l'administration. Université Laval.

George, D., & Mallery, P. (2001). *SPSS for Windows. Step by Step*", A Pearson Education Company, USA.

Hair Jr JF, Anderson RE, Tatham RL, Black WC. *Multivariate data analysis*. New Jersey: Prentice-Hall; 1998.

Hair, Jr., J.F., Black, W.C., Babin, B.J., Anderson, R.E., & Tatham, R.L., (2006). *Multivariate data analysis (6th Ed.)*, Pearson-Prentice Hall, Upper Saddle River, NJ.

Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Tatham, R. L. (2009). *Análise multivariada de dados*. Bookman Editora.

Herrero, M. E., Nieto, S., Rodríguez, M. J., & Sánchez, M. C. (1999). "Factores implicados en el rendimiento académico de los alumnos de la Universidad de Salamanca". *Revista de Investigación Educativa*, 413-421.

Jaén, I. (2009). "Una revisión teórica de los valores en el estudio de la intención emprendedora". Universidad de Sevilla.

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.

Kelman, H. C. (1974). Attitudes are alive and well and gainfully employed in the sphere of action. *American psychologist*, 29(5), 310.

Krueger, N. (1993) "The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility & desirability. *Entrepreneurship Theory & Practice*", 18(1), 521-530.

Krueger, N. & Brazeal, D. (1994) *Entrepreneurial potential & potential entrepreneurs*, *Entrepreneurship Theory & Practice*, 18(1), 5-21.

Krueger Jr, N., & Dickson, P. R. (1994). How believing in ourselves increases risk taking: Perceived self-efficacy and opportunity recognition. *Decision Sciences*, 25(3), 385-400.

Krueger Jr, N. F., & Day, M. (2010). Looking forward, looking backward: From entrepreneurial cognition to neuroentrepreneurship. In *Handbook of entrepreneurship research* (pp. 321-357). Springer, New York, NY.

Krueger, N., Reilly, M. & Carsrud, A. (2000) "Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*" 15(5/6), 411-532

Krueger, N. Schulte, & W. & Stamp, J. (2007) *beyond intent: Precipitating events for social entrepreneurial intentions & action.*

Lanero, A., Sánchez, J. C., Villanueva, J. J., & D'Almeida, M. O. (2007). La perspectiva cognitiva en el proceso emprendedor. In X Congreso Nacional de Psicología Social: Un Encuentro de Perspectivas (Vol. 2, pp. 1594-1604).

Lee S, Chag D, & Lim S; (2005). "I Impact of Entrepreneurship Education: A Comparative Study of the U.S. and Korea". *International Entrepreneurship and Management Journal*, Springer.

Liñán, F. (2004). Intention-based models of entrepreneurship education. *Piccola Impresa/Small Business*, 3(1), 11-35.

Liñán F., & Yi-Wen Chen. "Development and Cross-Cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions". *Entrepreneurship Theory and Practice* 33.3 (2009): 593-617.

Liñán, F., Rodríguez-Cohard, J. C., & Rueda-Cantuche, J. M. (2011). Factors affecting entrepreneurial intention levels: a role for education. *International entrepreneurship and management Journal*, 7(2), 195-218.

Liñán, F. (2008). Skill and value perceptions: ¿how do they affect entrepreneurial intentions? *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(3), 257–272.

Liñán, F., & Fayolle, A. (2015). A systematic literature review on entrepreneurial intentions: citation, thematic analyses, and research agenda. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11(4), 907-933.

Lortie, J., & Castogiovanni, G. (2015). The theory of planned behavior in entrepreneurship research: what we know and future directions. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11(4), 935-957.

Maluk, O. (2014) Variables explicativas de la intención emprendedora de los estudiantes universitarios y la importancia de la materia emprendimiento como un factor. oei.es/congreso2014/memoriactei

Maluk, O. (2016). Perception variables as explanatory factors for university graduates entrepreneurial action: An exploratory analysis.

Maluk, O. (2018). Perceptual variables as explanatory factors for the entrepreneurial attitude of university graduates: a confirmatory analysis. *Revista ESPACIOS*, 39(15).

Marulanda Valencia, F. Á., Montoya Restrepo, I. A., & Vélez Restrepo, J. M. (2014). Teorías motivacionales en el estudio del emprendimiento. *Revista científica Pensamiento y Gestión*, 36.

McGee, J. E., Peterson, M., Mueller, S. L., & Sequeira, J. M. (2009). Entrepreneurial self-efficacy: refining the measure. *Entrepreneurship theory and Practice*, 33(4), 965-988.

McMullen, J. & Shepherd, D. A. (2006). Entrepreneurial action and the role of uncertainty in the theory of the entrepreneur. *Academy of Management Review* 31: 132–152.

Miralles, F., Giones, F., & Riverola, C. (2016) Evaluating the impact of prior experience in entrepreneurial intention. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 12(3), 791-813.

Miralles, F., Giones, F., & Gozun, B. (2017). Does direct experience matter? Examining the consequences of current entrepreneurial behavior on entrepreneurial intention. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 13(3), 881-903.

Morales, M. (2011) El clima de emprendimiento, un determinante clave en la intención emprendedora de los estudiantes de Escuelas de Negocio. Universidad De Chile.

Moriano, J. A., Sánchez, M. L., & Palací, F. J. (2004). Un estudio descriptivo sobre los emprendedores en España, la República Checa y Bulgaria. El emprendedor innovador y la creación de empresas de I+ D+ I, 161-178.

Olmos, R. E., y Castillo, M. Á. S. (2011). Actitud emprendedora en los estudiantes universitarios: un análisis de factores explicativos en la Comunidad de Madrid. Universidad Complutense de Madrid.

Pittaway, L., & Jason, C. (2007) Entrepreneurship Education a Systematic Review of the evidence." *International Small Business Journal* 25.5 479-510

Raposo, M., & Do Paco, A. (2011). Entrepreneurship education: Relationship between education and entrepreneurial activity, *Psicothema* 23 (3), 453-45

Rodríguez, & Lazio, V. (2008) Estudio de factibilidad para un proyecto de promoción de la Empresarialidad en Ecuador – Global Entrepreneurship Monitor. ESPOL.

Roldán, J. L., & Leal, A. (2003). A Validation Test of an Adaptation of the DeLone and McLean's Model in the Spanish EIS Field. In *Critical reflections on information systems: A systemic approach* (pp. 66-84). IGI Global.

Roth, E. & Lacoa, D. (2009) Análisis Psicológico del Emprendimiento en Estudiantes Universitarios: Medición, Relaciones y Predicción. Departamento de Psicología. Universidad Católica Boliviana “San Pablo”

Roth, E. (2008) Cambio social: Factores psicológicos asociados a la disposición a adoptar. Tesis doctoral inédita. Universidad de Granada, España.

Rueda Sampedro, M. I., Fernández Laviada, A., & Herrero Crespo, A. (2013). Aplicación de la teoría de la acción razonada al ámbito emprendedor en un contexto universitario.

Salem, O. M. (2014) Variables explicativas de la intención emprendedora de los estudiantes universitarios y la importancia de la materia emprendimiento como un factor. *Compendium: Cuadernos de Economía y Administración*, 1(1), 62-85.

Sánchez, R. B. (2005). El Portafolio, metodología de evaluación y aprendizaje de cara al nuevo Espacio Europeo de Educación Superior. Una experiencia práctica en la Universidad de Sevilla. *Revista Latinoamericana de Tecnología Educativa-RELATEC*, 4(1), 121-140.

Sánchez, J.C., Llanero, A. & Yurrebaso, A. (2005) Variables determinantes de la intención emprendedora en el contexto universitario. *Revista de Psicología Social Aplicada*, 15(1), 37-60.

Sastre & Olmos (2011) Factores explicativos sobre la actitud emprendedora de los estudiantes universitarios de la Comunidad de Madrid España". Facultad de Contabilidad y Administración, Universidad de Colima. México.

Schindehutte, M., Morris, M., & Brennan, C. (2003). Entrepreneurs and motherhood: Impacts on their children in South Africa and the United States. *Journal of Small Business Management*, 41(1), 94-107.

Schlaegel, C., & Koenig, M. (2014) Determinants of Entrepreneurial Intent: A Meta-Analytic Test and Integration of Competing Models. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38(2), 291-332

Schumpeter, J. A. (1934). *Depressions. The Economics of the Recovery Program*. New York: McGraw-Hill, 3-21.

Sepahpanah, M., Zarafshani, K., Mirakzade, A., & Rosch, D. M. (2013). Service Learning Processes and Challenges in Iran: A Case Study. *Call for Papers for NACTA Journal*, 36.

Serida Nishimura, J., & Morales Tristán, O. (2011). Using the theory of planned behavior to predict nascent entrepreneurship. *Academia. Revista Latinoamericana de Administración*, (46).

Shane, S. & Venkataraman, S. (2000) The Promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217-227.

Shapiro, A. (1975). The displaced, uncomfortable entrepreneur. University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship

Shapiro, A., & Sokol, L. (1982) The social dimensions of entrepreneurship. *Encyclopedia of entrepreneurship*, 72-90.

Shapiro, A. (1985) *The entrepreneurial event*. College of Administrative Science, Ohio State University.

Shapero, A. & Sokol, L. (1987). Social dimensions of entrepreneurship. En C.A. Kent, D.L. Sexton y K.H. Vesper (Eds.) *Encyclopedia of Entrepreneurship*. Prentice Hall, Inc. Englewood Cliffs, N.Y.

Shaver, K. G., & Scott, L. R. (1992). Person, process, choice: The psychology of new venture creation. *Entrepreneurship theory and practice*, 16(2), 23-46.

Souitaris, V., S. Zerbinati, & A. Al-Laham. (2007). Do entrepreneurship programmes raise entrepreneurial intention of science and engineering students? The effect of learning, inspiration and resources. *Journal of Business Venturing* 22 (4): 566-591.

Stukalina, Y. (2008). How to prepare students for productive and satisfying careers in the knowledge-based economy: Creating a more efficient educational environment. *Technological and Economic Development of Economy*, 14(2), 197-207.

Vanevenhoven, J., & Liguori, E. (2013). The Impact of Entrepreneurship Education: Introducing the Entrepreneurship Education Project. *Journal of Small Business Management*, 51(3), 315-

Veciana, J. M., Aponte, M., & Urbano, D. (2005). University students' attitudes towards entrepreneurship: A two countries comparison. *The International Entrepreneurship and Management Journal*, 1(2), 165-182.

Vermeir, I., & Verbeke, W. (2006). Sustainable food consumption: Exploring the consumer "attitude-behavioral intention" gap. *Journal of Agricultural and Environmental ethics*, 19(2), 169-194.

ANEXO I: Cuestionario de Intenciones Empresariales (Liñán F, 2008)

Cuestionario de Intenciones Empresariales (CIE) Versión 3.1

El grupo de investigación “Las pymes y el desarrollo económico”, de la Universidad de Sevilla, participa en un proyecto internacional para estudiar las actitudes e intenciones hacia la creación de empresas de alumnos y antiguos alumnos. Nuestro propósito es realizar un seguimiento posterior de los entrevistados. Para ello, al final del cuestionario se le piden sus datos de contacto. Si no quiere participar en el seguimiento del proyecto, simplemente deje en blanco esa parte.

En las escalas de valoración, algunas afirmaciones son positivas y otras negativas. En cada caso, se le pide que indique su grado de acuerdo con esa afirmación: (1) siempre indica total desacuerdo, mientras que (7) indica acuerdo total. Por favor, conteste sinceramente, marcando la casilla de la respuesta adecuada, o escribiendo sobre la línea cuando corresponda. Seleccione una sola respuesta en cada pregunta.

Muchas gracias por su colaboración.

Cuestionario

A. Señale su grado de acuerdo con las siguientes afirmaciones sobre la Actividad Empresarial desde 1 (desacuerdo total) a 7 (acuerdo total).

- A01.- Crear una empresa y mantenerla en funcionamiento sería fácil para mí
- A02.- La carrera de empresario me resulta muy poco atractiva
- A03.- Mis amigos aprobarían mi decisión de crear una empresa
- A04.- Estoy dispuesto a hacer cualquier cosa para ser empresario
- A05.- Creo que sería totalmente incapaz de crear una empresa viable
- A06.- Me esforzaré para crear y dirigir mi propia empresa
- A07.- Puedo mantener bajo control el proceso de creación de una empresa
- A08.- Mi familia más directa aprobaría mi decisión de crear una empresa
- A09.- Tengo serias dudas sobre crear una empresa algún día
- A10.- Si tuviese la oportunidad y los recursos, me encantaría crear una empresa
- A11.- Mis compañeros aprobarían mi decisión de crear una empresa
- A12.- Entre varias opciones, preferiría ser cualquier otra cosa antes que empresario
- A13.- Estoy decidido a crear una empresa en el futuro
- A14.- Si tratase de crear una empresa, tendría una alta probabilidad de lograrlo
- A15.- Ser empresario me supondría una gran satisfacción
- A16.- Me resultaría muy difícil sacar adelante un proyecto empresarial
- A17.- Mi objetivo profesional es ser empresario
- A18.- Ser empresario me reportaría más ventajas que inconvenientes
- A19.- Tengo muy poca intención de crear una empresa algún día
- A20.- Conozco todos los detalles prácticos necesarios para crear una empresa

B. Considerando todas las ventajas e inconvenientes (económicas, satisfacción personal, reconocimiento social, seguridad laboral, etc.), señale su grado de Atracción por cada una de las siguientes opciones profesionales desde 1 (mínima atracción) a 7 (máxima atracción).

B1.- Empleado

B3.- Empresario

C. Señale su grado de acuerdo con las siguientes afirmaciones sobre la Valoración Social del empresario, desde 1 (desacuerdo total) a 7 (acuerdo total).

C1.- Mi familia directa valora la actividad empresarial por encima de otras

C2.- La cultura de mi país es muy favorable a la actividad empresarial

C3.- El papel del empresario en la economía está poco reconocido en mi país

C4.- Mis amigos valoran la actividad empresarial por encima de otras

C5.- La mayoría de personas en mi país consideran poco aceptable ser empresario

C6.- En mi país se considera que la actividad empresarial merece la pena, a pesar de los riesgos

C7.- Mis compañeros valoran la actividad empresarial por encima de otras

C8.- En mi país se tiende a pensar que los empresarios se aprovechan de los demás

ANEXO II: Cuestionario de Intención Emprendedora y los factores psicológicos (Olmos y Castillo, 2011).



UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

Departamento de Organización de Empresas

En el Departamento de Organización de Empresas de la UCM estamos desarrollando un proyecto de investigación cuyo objetivo es identificar actitudes emprendedoras en estudiantes universitarios y los factores influyentes en los mismos.

Le rogamos se tome unos minutos para la cumplimentación del presente cuestionario que recoge preguntas relativas a aspectos personales, académicos y laborales. Las encuestas son anónimas por lo que está garantizada la confidencialidad de los datos.

Agradecemos amablemente su colaboración que contribuirá de manera importante al desarrollo del presente trabajo.

I. Aspectos personales, académicos y laborales.

1. Edad _____ años. 2. Sexo: Hombre Mujer
3. ¿En que curso se encuentra matriculado? (el superior en caso de varios)
4. ¿Trabaja o ha trabajado en alguna empresa?

Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
----	--------------------------	----	--------------------------

En caso afirmativo responda las preguntas 5 y 6. En caso contrario, por favor continúe con la pregunta número 7.

5. Experiencia laboral y empresas en las que ha trabajado.

Número de años que ha trabajado	<input type="text"/>
En cuántas empresas ha trabajado	<input type="text"/>

6. ¿En que áreas desarrolla o ha desarrollado su actividad laboral?

Alta Dirección	<input type="checkbox"/>
Marketing / Ventas	<input type="checkbox"/>
Producción	<input type="checkbox"/>
Recursos humanos	<input type="checkbox"/>
Finanzas	<input type="checkbox"/>
Administración	<input type="checkbox"/>
Otra (especificar)	<input type="text"/>

7. ¿En que ámbito pasó la mayor parte de su infancia?

Gran ciudad	
Pequeña ciudad	
Pueblo / ámbito rural	

8. ¿Es usted propietario o socio de alguna empresa?

Sí		No	
----	--	----	--

En caso afirmativo, ¿cuántos trabajadores tiene contratados en su empresa?

9. ¿Ha iniciado en algún momento acciones encaminadas a montar su propio negocio? (Acciones de información como ayudas o trámites, reuniones para desarrollo de ideas, etc.).

Sí		No	
----	--	----	--

10. Valore marcando con un círculo la puntuación adecuada, el grado en que usted se identifica con cada una de las siguientes afirmaciones en la escala de 1 a 10, donde 1 indica que está totalmente en desacuerdo, y 10 que está totalmente de acuerdo.

1	Pienso algún día tener mi propia empresa	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2	La idea de tener mi propio negocio frente a trabajar por cuenta ajena me resulta atractiva	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
3	Estaría dispuesto a hacer un gran esfuerzo y dedicar el tiempo necesario para crear mi propia empresa	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
4	Estaría dispuesto a invertir mis ahorros para tener mi propia empresa	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
5	Considero que tengo habilidad para descubrir oportunidades de negocio	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

11. ¿Ha realizado algún curso sobre creación de empresas?

No, ninguno	
Sí, organizado por _____ y de _____ horas de duración	
Estoy matriculado en la asignatura de Creación de Empresas de mi titulación	

ANEXO III: ALCANCES SOBRE LAS INVESTIGACIONES PRELIMINARES COMO TRABAJO EXPLORATORIO.

1. Conclusiones sobre la Tesis de Maestría en Economía y Dirección de empresas (Maluk O, Espol, 2014) y presentado en el Congreso CIBERTIC (2014).

Teniendo como base el Modelo de Intención Emprendedora, de cómo las habilidades empresariales afectan a la intención emprendedora (Liñán F; 2008), agregamos a la Materia de Emprendimiento como un factor que hipotéticamente modera las diferentes relaciones entre los constructos del modelo.

Cuestionario y Variables

Para la Intención Emprendedora se utilizaró el Cuestionario (Escala) de Intenciones Empresariales (CIE, versión 3.1) del Proyecto de Investigación sobre “Como las habilidades empresariales afectan a la intención emprendedora” (Liñán F; 2008). En el cuestionario de intención emprendedora de Linán (2008), aparecen los ítems que corresponden a los diferentes constructos o variables, como sigue: Intención emprendedora (A4, A6, A9, A13, A17 y A19), Atracción personal (A2, A10, A12, A15 y A18), Control conductual percibido (A1, A5, A7, A14, A16 y A20), Norma subjetiva (A3, A8 y A11), Valoración cercana (C1, C4 y C7), Valoración social (C2, C3, C5, C6 y C8); Habilidades emprendedoras (D1-D6).

Población y muestra. Selección de la Muestra:

Para seleccionar la muestra, se tomó como población objetivo los estudiantes de los dos (2) últimos años de la Facultad de Economía y Negocios (FEN) de la Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL), que son una cantidad aproximada de ochocientos (800). Y se escogieron (120) estudiantes de manera aleatoria de los cursos, del segundo semestre del periodo (2012-2013) y que son obligatorios para todas las carreras, como Microeconomía III (2 cursos), Finanzas Corporativa (1 curso), Derecho (3 cursos), Evaluación Social de Proyectos (Salem O, 2014).

Conclusiones y recomendaciones:

Fue conclusión importante en el estudio preliminar, que no hay evidencia estadística para afirmar que la Materia de Emprendimiento que se dicta en la Universidad (ESPOL), es un factor que influye en la Intención Emprendedora, y que debe modificarse para potenciar las

variables relacionadas que si la explican, la cuales son la Valoración Cercana, las Habilidades del emprendedor (no conocimientos solamente), y así mejorar su Atracción Personal por ser emprendedor y su percepción sobre el Comportamiento Conductual del empresario.

Del trabajo de investigación previo nació la importancia de recomendar una diferenciación importante en el portafolio de Materia de Emprendimiento orientada a los estudiantes de Economía y Negocios, para otorgarles más habilidades relacionadas con la competencia para crear nuevas empresas.

Considerando que la investigación sobre la intención emprendedora ha tenido limitaciones en su metodología, los futuros investigadores deben obtener datos longitudinales para establecer el orden informal (Gartner, Shaver, Gatewood y Katz, 1994).

Además, el nivel de la intención empresarial de un individuo, bajo el efecto del tiempo, poco a poco aumenta hasta que esta persona tome las decisiones y acciones para tratar de realizar la conducta empresarial (Fayolle A, 2004).

El trabajo preliminar de investigación estuvo limitado a los estudiantes de Economía y Negocios de la ESPOL, y sus resultados deben ser tomados como referencia para futuras investigaciones en otras carreras y universidades.

La iniciativa emprendedora no sólo se puede ver afectada por los valores y creencias sociales sino también por la falta de una educación de base que motive el emprendedurismo. La formación de la juventud ha sido orientada a preparar individuos para trabajos dependientes, sin despertar ese espíritu empresarial que los puede guiar al éxito en su desempeño sino también a cambiar el País.

Los valores y creencias sociales que existen actualmente están cambiando dado que lo que se pretende es el éxito de la persona (sobretudo medido en lo económico) y ya no sólo contar con una profesión; más bien el problema estriba, más allá de la intención, en las capacidades de los individuos para hacer empresa o realizar innovaciones.

La Tesis sobre las variables explicativas de la intención emprendora (Maluk O, 2014) recomendó que a posteriori de ese trabajo de investigación se determinen las demás variables y competencias que explican la intención emprendedora de los graduados de Economía y Negocios de la Escuela Superior Politécnica (ESPOL) y aplicar en lo posible las conclusiones

para reformar la Materia de Emprendimiento, y crear nuevos eventos propiciadores de tal manera que sea adecuada para mejorar sustancialmente su intención de emprender y la acción de innovar a futuro.

Como conclusión para futuras investigaciones, la mencionada tesis de maestría recomendó que debe irse más allá de la intención emprendedora y buscar los graduados universitarios para medir las innovaciones o emprendimientos que ellos realmente han llevado a cabo o participado como innovadores, y que mediante un análisis comparativo con los que no han realizado innovaciones o emprendimientos

2. Conclusiones sobre el paper presentado por (Maluk O, 2016)

Como resultado exploratorio final de la actividad emprendedora de graduados de economía y negocios de la ESPOL, la Figura 1 ilustra el resumen sobre las relaciones encontradas en los datos entre las variables, y establece los determinantes exploratorios de la acción emprendedora, objetivo principal de este documento de trabajo.

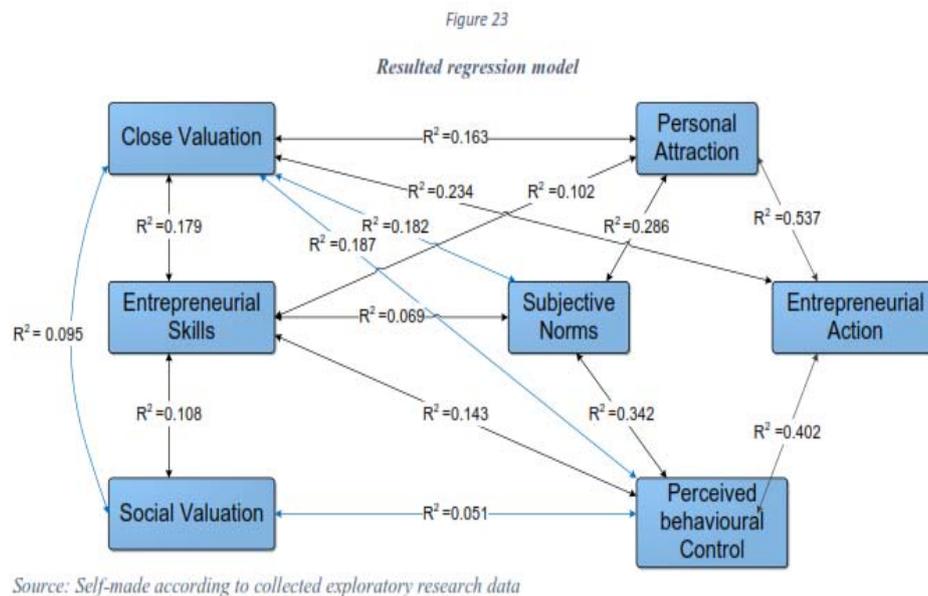


Figura 2: Modelo de regresiones lineales (Maluk O, 2016)

Source: Self-made according to collected exploratory research data

Se pudo concluir que el Modelo de Comportamiento Planeado (TPB) refleja el comportamiento emprendedor de los graduados universitarios, desde las habilidades empresariales hasta la acción emprendedora (decisión) como variable dependiente final, siendo las variables motivadoras la atracción personal, la norma subjetiva y el control conductual percibido.

En relación con los objetivos, estos se han cumplido de la siguiente manera: En primer lugar, para determinar la fiabilidad de los constructos modificados por Liñán (2008) para medir la acción emprendedora (decisión), se encontró que su validez convergente existe con factores de cargas superiores a 0,7 para los constructos resultantes en el modelo final, con un alfa de Cronbach por encima de 0,685. Estos resultados se consideran muy satisfactorios considerando que este es un análisis exploratorio.

El segundo objetivo es determinar si existen regresiones dentro del modelo modificado para la acción emprendedora (decisión). Los hallazgos se han integrado en un modelo exploratorio final, con dos variables exógenas, valoración cercana y habilidades, variables mediadoras la atracción y control conductual percibido, y estos dos relacionados con la variable mediadora parcial denominada norma subjetiva.

La variable dependiente final es la acción emprendedora (decisión) medida a través de los elementos de agrupación en un único componente.

Para futuras investigaciones, se recomienda aumentar el tamaño de muestra a 200 y confirmar el modelo utilizando ecuaciones estructurales (SEM).

Además, es deseable incorporar en el análisis los eventos precipitadores y algún factor moderador para las variables del modelo.

La atracción personal sobre la profesión como variable mediadora tiene la regresión más fuerte con la acción emprendedora, seguida por el control conductual percibido, la valoración cercana tiene una regresión con la acción emprendedora (Decisión).

Teniendo en cuenta estos resultados, este documento de trabajo ha abierto una ventana para aventurarse con TPB directamente en el contexto empresarial, especialmente aquellos eventos relacionados con el emprendimiento y su acción.

Esta Tesis Doctoral ha sido defendida el día ____ d _____ de 201__

En el Centro _____

de la Universidad Ramon Llull, ante el Tribunal formado por los Doctores y Doctoras

abajo firmantes, habiendo obtenido la calificación:

Presidente/a

Vocal

Vocal *

Vocal *

Secretario/a

Doctorando/a

(*): Sólo en el caso de tener un tribunal de 5 miembros