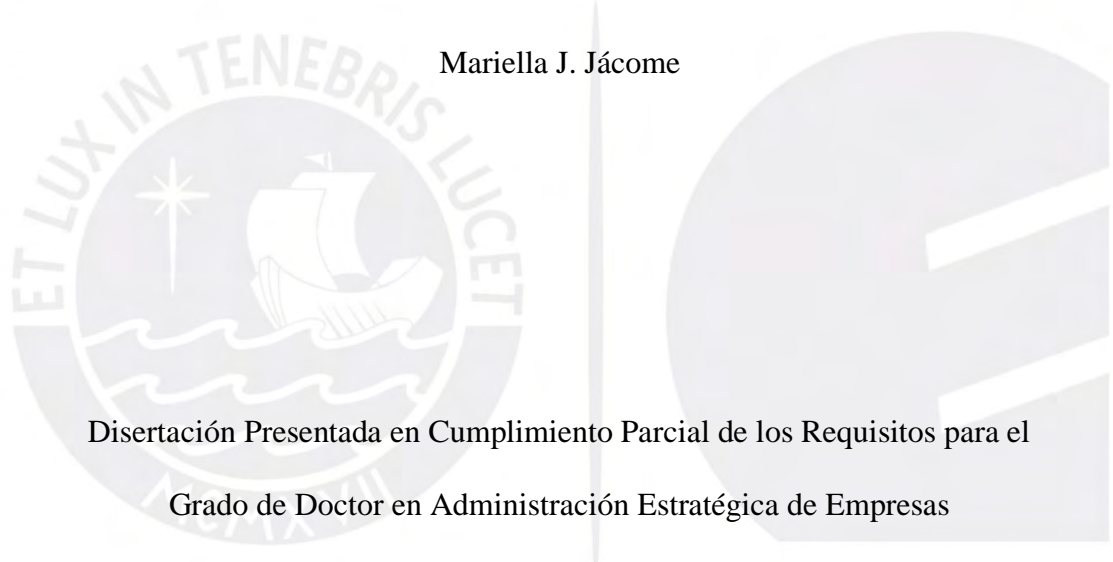


**Efecto Mediador de la Controlabilidad Percibida en la Intención Emprendedora de
los Estudiantes Universitarios**

Por

Mariella J. Jácome



Disertación Presentada en Cumplimiento Parcial de los Requisitos para el
Grado de Doctor en Administración Estratégica de Empresas

CENTRUM CATÓLICA GRADUATE BUSINESS SCHOOL

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

Santiago de Surco, marzo, 2018



2018 por Mariella J. Jácome Ortega

Todos los Derechos Reservados

Efecto Mediador de la Controlabilidad Percibida en la Intención Emprendedora de los
Estudiantes Universitarios

Por

Mariella Johanna Jácome Ortega

Marzo, 2018

Aprobado:

Sergio J. Chi3n, Ph. D., Asesor

Beatrice E. Avolio, Ph. D., Directora del Comit3 Evaluador

Daniel E. Guevara, Ph. D., Miembro del Comit3 Evaluador

Daniel E. Salas, Ph. D., Miembro del Comit3 Evaluador

Aceptado y Firmado: _____ 20, marzo, 2018

Sergio J. Chi3n

Aceptado y Firmado: _____ 20, marzo, 2018

Beatrice E. Avolio

Aceptado y Firmado: _____ 20, marzo, 2018

Daniel E. Guevara

Aceptado y Firmado: _____ 20, marzo, 2018

Daniel E. Salas

20, marzo, 2018

Dedicatoria

A Dios, por sus infinitas bendiciones que hoy me permiten concluir este proyecto.

A mi esposo e hijos, Maisa, Aisha y Faris, quienes son el motor principal en mi vida.

A mis padres, por su inmenso amor y confianza depositada en mí.



Agradecimientos

Gracias a Dios quien me concedió la salud, energía, y paz para poder concluir el proyecto de investigación doctoral. A mi padre, por sus sabios consejos. A mi madre, por su apoyo abnegado. A mi esposo e hijos, por su profundo cariño y comprensión. A mis hermanos, quienes me acompañaron con sus buenos deseos durante todo el proceso.

Mi sentido agradecimiento al Dr. Sergio Chi6n por su valiosa amistad e importantes contribuciones acad6micas que permitieron conducir a buen t6rmino este proyecto.

Extiendo mis agradecimientos al Dr. Fernando D' Alessio por sus recomendaciones. As6 tambi6n, a todos quienes conforman la prestigiosa escuela de negocios, CENTRUM de la Pontificia Universidad Cat6lica del Per6, por todo el soporte brindado.

Seguidamente, expreso un especial agradecimiento al Dr. Philipp Sieger, director del proyecto GUESSSS, quien me invit6 a participar en esta importante organizaci6n que aborda el eje central de mi propuesta, facilit6ndome una amplia compresi6n de la problem6tica en torno a la iniciativa empresarial. De igual modo, hago un reconocimiento al equipo de investigadores que hicieron posible concluir con 6xito el proyecto GUESSSS en Ecuador.

Mis agradecimientos sinceros a todos quienes me motivaron para poder cumplir esta importante fase de mi vida profesional y acad6mica. Gracias a los directivos de la Universidad Cat6lica de Santiago de Guayaquil por la oportunidad brindada como becaria de esta noble instituci6n. De la misma forma, para Alberto J. Bustamante por su importante apoyo y valiosa amistad.

Resumen Ejecutivo

La actitud emprendedora, la norma subjetiva y el control percibido de comportamiento son variables que influyen en la intención de emprender un negocio. Líneas de investigación recomendadas sugirieron la incorporación del efecto mediador de la controlabilidad percibida en el modelo y así generar una concepción más amplia al constructo denominado control percibido de comportamiento (Ajzen, 2002; Monsen & Urbig, 2009; Sieger & Monsen, 2015). La controlabilidad percibida hace referencia al grado de control que el individuo percibe que posee sobre los resultados que espera obtener, obviando los riesgos asociados de estas acciones y manteniendo expectativas favorables de las actividades que emprenda. El presente estudio tuvo como objetivo determinar el grado de influencia que ejercen los factores de la teoría de comportamiento planificado en la intención emprendedora de los estudiantes universitarios (Ajzen, 1991, 2002), considerando la mediación de la controlabilidad percibida (Monsen & Urbig, 2009). La muestra evaluada fue de 669 estudiantes universitarios de nivel de pregrado. El estudio tuvo una perspectiva cuantitativa y fue desarrollado a partir de un modelo de ecuaciones estructurales. Los resultados evidenciaron que la controlabilidad ejerce un rol de mediación en la relación entre la autoeficacia emprendedora y la intención emprendedora ($\beta = .17$; p -valor $< .05$). De igual forma, se evidenció que no existen diferencias en la capacidad explicativa del modelo en función del género y la formación emprendedora. Los hallazgos conducen a los agentes de interés tales como gobierno y universidades a promover vivencias y aprendizajes prácticos relacionadas con el emprendimiento permitiendo que los estudiantes universitarios se sientan preparados y aptos para emprender, aumentando el grado de control sobre los resultados relacionados con la creación de su propia empresa; contribuyendo así, a que muestren intenciones positivas respecto al emprendimiento.

Abstract

Entrepreneurial attitude, subjective norms and perceived behavioral control are variables that influence the intention to start a business. Recommended research lines suggested the incorporation of the mediating effect of the perceived controllability in the model and generate a broader conception of the construct called perceived behavioral control (Ajzen, 2002, Monsen & Urbig, 2009, Sieger & Monsen, 2015). Perceived controllability refers to the degree of perceived control that the individual has on the expected results to obtain, omitting the associated risks of these actions and maintaining favorable expectations of the activities taken. The objective of this study was to determine the degree of influence exerted by the factors of planned behavior theory on the entrepreneurial intention of university students (Ajzen, 1991, 2002), considering the mediation of perceived controllability (Monsen & Urbig, 2009). The sample evaluated was 669 undergraduated university students. The study was conducted by a quantitative perspective and was developed by a model of structural equations. Results showed that perceived controllability mediated in the relationship between entrepreneurial self-efficacy and entrepreneurial intention ($\beta = .17$; $p\text{-value} < .05$). Similarly, it was evident there are no differences in the explanatory capacity of the model in terms of gender and entrepreneurial training. Findings lead to stakeholders such as government and universities to promote experiences and practical learnings related to entrepreneurship, allowing university students to feel prepared and able to undertake, increasing the degree of control over the results associated with the creation of their own company; thus, contributing to show positive intentions about entrepreneurship.

Tabla de Contenido

Lista de Tablas	vi
Lista de Figuras	viii
Capítulo 1: Introducción.....	1
Antecedentes del Problema	17
Enunciado del Problema.....	19
Propósito del Estudio	24
Significancia del Problema.....	25
Naturaleza del Estudio	27
Preguntas de Investigación.....	30
Hipótesis.....	31
Marco Teórico.....	33
Definición de Términos.....	39
Supuestos.....	44
Limitaciones.....	32
Delimitaciones.....	45
Resumen.....	46
Capítulo 2: Revisión de la Literatura	39
El Emprendimiento	42
El Fenómeno de las Intenciones Emprendedoras.....	42
Los Factores Impulsores de las Intenciones Emprendedoras.....	43

Aproximación de Intenciones Emprendedoras en los Estudiantes.....	46
Recomendaciones para Líneas de Investigación.....	48
La Controlabilidad Percibida y su Rol de Mediación.....	51
Resumen.....	53
Conclusiones.....	54
Capítulo 3: Método.....	56
Diseño de la Investigación.....	69
Pertinencia del Diseño.....	71
Preguntas de Investigación.....	72
Población.....	74
Consentimiento Informado.....	78
Marco Muestral.....	79
Confidencialidad.....	83
Localización Geográfica.....	70
Instrumentos.....	71
Recolección de Datos.....	85
Análisis de Datos.....	87
Validez y Confiabilidad.....	94
Resumen.....	96
Capítulo 4: Resultados.....	86
Preparación de los Datos.....	89
Validación de la Estructura Factorial del Instrumento de Medición.....	95

Hallazgos del Modelo Estructural	105
Análisis Multigrupos para Evaluación de Diferencias por Género	115
Análisis Multigrupos para Evaluación de Diferencias por Formación	118
Resumen	122
Capítulo 5: Conclusiones y Recomendaciones	143
Conclusiones	131
Implicancias Teóricas.....	141
Implicancias Prácticas	143
Recomendaciones para las Líneas Futuras de Investigación	143
Recomendaciones para los Agentes de Interés de la Iniciativa Empresarial	145
Referencias	146
Apéndice A: Marco Teórico de la Propuesta de Investigación	160
Apéndice B: Autorización para el Uso del Instrumento	161
Apéndice C: Consentimiento Informado.....	162
Apéndice D: Resumen de Patrón de Datos Ausentes	163
Apéndice E: Análisis de Datos Ausentes.....	164
Apéndice F: Detección de Valores Atípicos desde Perspectiva Univariable	165
Apéndice G: Matriz de Correlaciones de Pearson de Variables de Estudio	166
Apéndice H: Comprobación Gráfica del Supuesto de Linealidad	167
Apéndice I: Estructura Factorial según Grupos de Estudio	168
Apéndice J: Diagrama de Relaciones Estructurales según Grupos de Estudio.....	174
Apéndice K: Resultados de Prueba de Mediación usando <i>Bootstrapping</i>	176

Apéndice L: Diferencias Reportadas luego de Análisis Multigrupos	178
Apéndice M: Estadísticas del Sistema de Educación Superior en Ecuador	181
Apéndice N: Equipo de Investigadores del Proyecto GUESSS 2016	188



Lista de Tablas

Tabla 1.	<i>Distribución de Estudiantes de la Muestra de Estudio</i>	87
Tabla 2.	<i>Distribución de la Muestra de Estudiantes por Carrera Universitaria</i>	88
Tabla 3.	<i>Distribución de la Muestra de Estudiantes por Edades</i>	89
Tabla 4.	<i>Extracto del Análisis de Valores Atípicos desde Perspectiva Univariante</i>	91
Tabla 5.	<i>Extracto del Análisis de Valores Atípicos desde Perspectiva Multivariante .</i>	92
Tabla 6.	<i>Prueba de Igualdad de Matrices de Covarianzas</i>	93
Tabla 7.	<i>Análisis de Normalidad de los Datos</i>	94
Tabla 8.	<i>Prueba de Unidimensionalidad</i>	96
Tabla 9.	<i>Correlaciones entre Constructos.....</i>	97
Tabla 10.	<i>Evaluación de Correlaciones entre Constructos.....</i>	98
Tabla 11.	<i>Índices de Ajuste de Estructura Factorial para cada Género</i>	101
Tabla 12.	<i>Correlaciones entre Escalas Observadas</i>	101
Tabla 13.	<i>Cargas Factoriales.....</i>	102
Tabla 14.	<i>Fiabilidad Compuesta</i>	102
Tabla 15.	<i>Varianza Media Extraída</i>	103
Tabla 16.	<i>Consistencia Interna.....</i>	104
Tabla 17.	<i>Índices de Ajuste del Modelo de Ecuaciones Estructural</i>	106
Tabla 18.	<i>Hallazgos del Modelo Estructural.....</i>	107
Tabla 19.	<i>Prueba de Mediación de Controlabilidad Percibida</i>	110
Tabla 20.	<i>Efectos Directos, Indirectos y Totales en el Modelo</i>	111
Tabla 21.	<i>Bondad de Ajuste de Modelos Comparados.....</i>	114
Tabla 22.	<i>Diferencias del Modelo Estructural entre Grupos según Género.....</i>	117
Tabla 23.	<i>Diferencias del Modelo Estructural entre Grupos según Formación.....</i>	120
Tabla E1.	<i>Análisis de Datos Ausentes</i>	164

Tabla F1.	<i>Límites para Detección de Valores Atípicos</i>	165
Tabla K1.	<i>Efecto Directo de Autoeficacia Emprendedora</i>	176
Tabla K2.	<i>Efecto Indirecto de la Controlabilidad Percibida</i>	177
Tabla L1.	<i>Cargas de Estructura Factorial según Género</i>	178
Tabla L2.	<i>Bondad de Ajuste del Modelo distinguiendo el Género</i>	178
Tabla L3.	<i>Diferencias entre Estudiantes según Género</i>	179
Tabla L4.	<i>Cargas de Estructura Factorial según Formación</i>	180
Tabla L5.	<i>Bondad de Ajuste del Modelo distinguiendo Formación Emprendedora</i>	180
Tabla M1.	<i>Distribución de Universidades por Región Geográfica</i>	182
Tabla M2.	<i>Distribución de Universidades por Categoría</i>	182
Tabla M3.	<i>Distribución de Universidades por Tipo de Financiamiento</i>	182
Tabla M4.	<i>Universidades Participantes de Ecuador en Proyecto GUESSSS 2016</i>	183
Tabla M5.	<i>Estudiantes Matriculados en Universidades de Ecuador</i>	183
Tabla M6.	<i>Proporción de Estudiantes de Universidades según Género</i>	183
Tabla M7.	<i>Proporción de Estudiantes de Universidades Participantes según Género</i> .	184
Tabla M8.	<i>Proporción de Estudiantes por Universidad Participante según Género</i>	184
Tabla M9.	<i>Oferta Académica de Universidades Participantes en Proyecto GUESSSS</i> ..	185
Tabla M10.	<i>Profesionales con Título de Tercer Nivel por Campo de Conocimiento</i>	186
Tabla M11.	<i>Número de Docentes de Universidades en Ecuador</i>	186
Tabla M12.	<i>Estudiantes por Nivel de Instrucción de Ecuador</i>	187

Lista de Figuras

<i>Figura 1.</i>	Marco conceptual de la investigación.	24
<i>Figura 2.</i>	Modelo causal no recursivo de tres variables.	76
<i>Figura 3.</i>	Ruta conceptual de evaluación de tipos de mediación e implicaciones.	78
<i>Figura 4.</i>	Comprobación gráfica de normalidad multivariable.	95
<i>Figura 5.</i>	Diagrama de relaciones del modelo estructural.	105
<i>Figura 6.</i>	Diagrama de efectos directos, indirectos y totales en el modelo.	112
<i>Figura A1.</i>	Marco teórico de la propuesta de investigación.	160
<i>Figura C1.</i>	Consentimiento informado.	162
<i>Figura D1.</i>	Resumen de patrón de datos ausentes.	163
<i>Figura G1.</i>	Matriz de correlaciones de variables de estudio.	166
<i>Figura H1.</i>	Comprobación gráfica del supuesto de Linealidad.	167
<i>Figura I1.</i>	Estructura factorial para estudiantes del género masculino.	168
<i>Figura I2.</i>	Estructura factorial para estudiantes del género femenino.	169
<i>Figura I3.</i>	Estructura factorial para estudiantes con formación emprendedora.	170
<i>Figura I4.</i>	Estructura factorial para estudiantes sin formación emprendedora.	171
<i>Figura I5.</i>	Estructura factorial de cinco factores.	172
<i>Figura I6.</i>	Estructura factorial de cuatro factores.	173
<i>Figura J1.</i>	Diagrama de relaciones para estudiantes del género masculino.	174
<i>Figura J2.</i>	Diagrama de relaciones para estudiantes del género femenino.	174
<i>Figura J3.</i>	Diagrama de relaciones para estudiantes con formación emprendedora.	175
<i>Figura J4.</i>	Diagrama de relaciones para estudiantes sin formación emprendedora.	175
<i>Figura K1.</i>	Efecto directo de la autoeficacia emprendedora.	176
<i>Figura K2.</i>	Efecto indirecto de la controlabilidad percibida.	176
<i>Figura K3.</i>	Diagrama de relaciones del efecto de variable mediadora.	177

Capítulo 1: Introducción

El emprendimiento es un aspecto fundamental cuando se evalúa el desarrollo económico de los países. Asimismo, la teoría del comportamiento planificado (Ajzen 1991, 2002) se ha convertido en uno de los marcos conceptuales más influyentes para el estudio de la iniciativa empresarial. Según Ajzen (1991, 2002), el comportamiento humano se guía por: (a) las creencias conductuales sobre las consecuencias probables de la conducta; (b) las creencias acerca de las expectativas normativas de otras personas; y, (c) las creencias de control percibido acerca de los factores que pueden dificultar o facilitar el desempeño del comportamiento.

La teoría de comportamiento planificado (Ajzen, 1991) se derivó de la teoría de acción razonada (Fishbein & Ajzen, 1975). Dicha teoría incorporó al modelo el concepto de control percibido enunciando que mientras más favorable sean la actitud y la norma subjetiva, así como mayor sea el control percibido de comportamiento; más fuerte será la intención de realizar un determinado comportamiento (Boyd & Vozikis, 1994). El control percibido de comportamiento se añadió a la teoría con el propósito de explicar el hecho de que, para llevar a cabo una determinada intención los comportamientos planificados no están completamente bajo el control de la persona. Por tanto, este componente se refiere a la creencia de una persona respecto a su capacidad de poder llevar a cabo el comportamiento (Ajzen, 1985).

Ajzen (2002) refirió que el concepto general de control percibido de comportamiento está conformado por dos componentes. En primer lugar, por la autoeficacia emprendedora que se refiere a la facilidad o dificultad de realizar un comportamiento; y, en segundo lugar, por la controlabilidad percibida que se relaciona con el grado de control que ejerce el individuo sobre los resultados esperados de sus acciones. Dicho investigador sugiere incorporar ambos elementos de forma separada al modelo que

explica el comportamiento emprendedor con la idea de lograr una concepción más completa y precisa del concepto de control percibido de comportamiento. De igual forma, Ajzen (2002) sugirió evaluar otro tipo de interacciones en el modelo proponiendo estudiar un efecto no necesariamente directo del control percibido de comportamiento sobre las intenciones.

A pesar de ello, durante la revisión de la literatura se ha evidenciado que no ha sido explorado el efecto mediador que podría ejercer la controlabilidad percibida en el modelo. Sieger y Monsen (2015) refirieron que la investigación referente a la iniciativa empresarial ha revelado poca evidencia del estudio de las interacciones de la autoeficacia emprendedora y la controlabilidad percibida, proponiendo evaluar el rol de mediación que podría ejercer la controlabilidad percibida en el modelo.

Si bien es cierto, existen autores que han comenzado a explorar dichas interacciones, la revisión de la literatura reportó que las evidencias reportadas no son concluyentes (Monsen, Urbig, Renko, Tarabishy, & Schjoedt, 2010; Urbig & Monsen, 2012; Zellweger, Sieger, & Halter, 2011). En relación con lo antes descrito, se pudo conocer que Monsen y Urbig (2009) desarrollaron la teoría mixta de control para explicar los efectos que podría ejercer la controlabilidad percibida en el modelo utilizado para predecir el comportamiento emprendedor basado en la teoría de Ajzen (1991, 2002).

Por otra parte, Monsen et al. (2010) refirieron que la autoeficacia y la controlabilidad percibida son importantes para explicar las intenciones empresariales y el comportamiento emprendedor. Sieger y Monsen (2015) mencionaron que la teoría mixta de control (Monsen & Urbig, 2009) puede ser aplicable a la teoría del comportamiento planificado (Ajzen, 2002) considerando que la autoeficacia y la controlabilidad percibida se definen como parte de la construcción general del concepto de control percibido del

comportamiento, afirmando que ambos constructos se podrían apoyar mutuamente, destacando la necesidad de estudiar el efecto mediador de la controlabilidad percibida.

Bajo esta perspectiva, el presente estudio realizó una distinción de los conceptos de autoeficacia emprendedora y controlabilidad percibida considerando que el individuo con intenciones emprendedoras evalúa tanto la percepción respecto a las habilidades y recursos necesarios que posee para ser fundador de su propia empresa; así como también, evalúa el grado de control que percibe que posee respecto a los resultados que prevé obtener de las actividades derivadas con ser empresario, mostrando finalmente como resultado una mayor confianza respecto al hecho de establecer su propio negocio.

A partir de ello, el presente trabajo tuvo como propósito evaluar el rol de mediación que ejerce la variable controlabilidad percibida reconociendo que quienes optan por ser empresarios afrontan con mayor optimismo los resultados que esperan de sus acciones, reduciendo el nivel percibido de incertidumbre, enfrentando las situaciones de riesgo de una forma distinta respecto de aquellos que no aspiran crear su propia empresa como una opción de carrera (Monsen & Urbig, 2009; Sieger & Monsen, 2015; Urbig & Monsen, 2012).

El estudio presentó un enfoque holístico siendo su principal contribución, presentando los hallazgos como un aporte para las distintas áreas académicas debido a las sinergias provenientes por la integración de lo que se sabe de forma aislada. Al mismo tiempo, promueve el desarrollo de estrategias de parte de los agentes de interés. La revisión de la literatura evidenció que el fenómeno de las intenciones emprendedoras es abordado considerando como unidad de análisis a los estudiantes universitarios reconociendo que ellos se constituyen en potenciales emprendedores (Liñán, Nabi, & Krueger, 2013; Malebana, 2014; Malebana & Swanepoel, 2015; Sieger & Monsen, 2015; Zellweger et al., 2011).

En consecuencia, el desarrollo de actividades empresariales de parte de este grupo objetivo impactará sobre el bienestar económico, reconociendo que el emprendimiento es una de las fuerzas económicas más importantes de las sociedades (Sieger, Fueglistaller, & Zellweger, 2014, 2016). En el presente capítulo se describe el problema de investigación, el propósito, la importancia, la naturaleza, y las preguntas de investigación. También se define el marco de referencia conceptual, los supuestos, las limitaciones y las delimitaciones del estudio.

Antecedentes del Problema

El presente estudio propuso generar una concepción más precisa y completa del control percibido de comportamiento cuyo constructo tradicionalmente ha sido operacionalizado bajo el concepto de autoeficacia emprendedora (Bandura, 1986, 1992). Este objetivo fue alcanzado a través de la incorporación del efecto mediador de la variable controlabilidad percibida en el modelo con la finalidad de explicar el fenómeno de las intenciones de emprender de los estudiantes universitarios (Ajzen, 2002; Monsen & Urbig, 2009; Sieger & Monsen, 2015; Urbig & Monsen, 2012).

El hecho de incorporar la controlabilidad percibida al modelo teórico basado en el comportamiento planificado (Ajzen, 1991, 2002) reconoció que el individuo con intenciones emprendedoras tiene un perfil característico que lo ayuda a reducir los niveles de incertidumbre, teniendo para ello la convicción de que posee un grado de control sobre los resultados que espera obtener de las actividades derivadas con el hecho de ser empresario (Do Paço, Ferreira, Raposo, Rodrigues, & Dinis, 2011, 2013; Liñán & Chen, 2009; Liñán et al., 2013; Lüthje & Franke, 2003; Sieger & Monsen, 2015; Simon, Houghton. & Aquino, 2000).

No obstante, a pesar de que una de las características de los empresarios es la disposición a asumir riesgos, es importante destacar, que en los entornos donde hay altos

niveles de incertidumbre, los individuos no mostrarán actitudes favorables en torno al emprendimiento (Baughn & Neupert, 2003; Shinnar, Giacomini, & Janssen, 2012; Wennekers, Thurik, Van Stel, & Noorderhaven, 2007).

Por el contrario, sociedades con bajos niveles de incertidumbre influyen en que los individuos tengan mayor predisposición para iniciar un negocio dadas las condiciones favorables, convirtiendo las intenciones emprendedoras en comportamientos reales (Autio, Pathak, & Wennberg, 2013; Shirokova, Osiyevskyy, & Bogatyreva, 2016). Para tal efecto, la incertidumbre fue definida como la medida en que los miembros de una determinada cultura se sienten amenazados por situaciones desconocidas (Hofstede, 2001).

Así también se destaca que, el riesgo que perciba el individuo varía dependiendo del contexto en que se desenvuelve (Shirokova et al., 2016; Sieger et al., 2014, 2016). No obstante, pese a los riesgos inherentes al establecer un negocio, estudios refirieron que cada vez resulta más atractivo para los estudiantes universitarios iniciar un emprendimiento porque les permite tener la posibilidad de generar ingresos y a la vez mantener la independencia que muchos jóvenes anhelan cuando aspiran por ser empresarios (Martínez, Mora, & Vila, 2007; Shirokova et al., 2016).

A la vez, diversos estudios refirieron que las universidades desempeñan un papel importante en las decisiones de carrera de los estudiantes universitarios favoreciendo el desarrollo de una actitud favorable hacia el emprendimiento (Edelman, Manolova, Shirokova, & Tsukanova, 2016; Liñán, Urbano, & Guerrero, 2011; Morris, Shirokova, & Tsukanova, 2017; Reynolds, 2005; Shirokova et al., 2016; Sieger & Monsen, 2015; Zhang, Duysters, & Cloudt, 2014).

Existen estudios que reconocieron a la educación como un aspecto que ejerce un rol importante en la creación de una cultura y espíritu empresarial favoreciendo las actitudes emprendedoras de los estudiantes (Edelman et al., 2016; Morris et al., 2017; Sieger et al.,

2014, 2016; Sieger & Monsen, 2015; Souitaris, Zerbinati, & Al-Laham, 2007; Yeng, Selvarajah, & Mayer, 2011). También se identificó durante la revisión de la literatura que la educación posibilita a las empresas incorporar el componente de innovación necesario en la creación y gestión de toda iniciativa empresarial, permitiendo a los nuevos negocios generar aspectos diferenciadores que contribuyan a garantizar su sustentabilidad en el tiempo (Lederman, Messina, Pienknagura, & Rigolini, 2014; Shirokova et al., 2016; Sieger et al., 2014, 2016).

Los hallazgos procedentes del presente estudio lograron generar un mejor entendimiento del fenómeno de las intenciones emprendedoras con el propósito de favorecer en la generación de acciones de parte de todos los agentes de interés responsables de esta dinámica, tales como, universidades, gobierno, académicos, y, sociedad en general, de manera tal que promuevan estrategias orientadas a incentivar la iniciativa empresarial.

Enunciado del Problema

El estudio del espíritu empresarial es un aspecto estratégico que ayuda al desarrollo económico de las sociedades. Los estudios reportaron como coincidencia que, la investigación respecto a los determinantes claves de la conducta emprendedora ha sido abordada bajo el análisis de los estudiantes universitarios de diferentes países, quienes viven características políticas, económicas y culturales diferentes (Ayuo & Kubasu, 2014).

El presente estudio reconoció la importancia de contribuir en la investigación del fenómeno de la iniciativa empresarial distinguiendo las realidades de los diferentes contextos en que se desenvuelven los individuos (Ayuo & Kubasu, 2014; Malebana, 2014; McStay, 2008; Sieger et al., 2014; 2016; Sieger & Monsen, 2015; Yeng et al., 2011). A partir de ello, se procedió a revisar la existencia de una métrica que reporte los progresos del emprendimiento, destacando el informe global de emprendimiento publicado por parte

de proyecto GEM, cuyo modelo evalúa las percepciones y actitudes de la población en razón que ellas influyen sobre la decisión de emprender.

Según lo define el GEM, el emprendimiento es el acto de iniciar o establecer un nuevo negocio, el mismo que ejerce un papel vital en el desarrollo y bienestar de las sociedades (Lasio, Caicedo, Ordeñana, & Izquierdo, 2015). La medida principal del emprendimiento es la actividad emprendedora temprana total denominada TEA. Este indicador mide el emprendimiento en función de las empresas establecidas en un período mayor a tres meses, pero inferior a tres años y medio, en la población adulta cuyas edades oscilan entre los 18 a 64 años.

De acuerdo con los resultados del proyecto GEM del año 2016, el Ecuador presentó un TEA de 31.8% cuya tasa reportó ser la más alta entre los países de América Latina y el Caribe. Otros países reportaron cifras importantes como el caso de Colombia quien reportó un TEA de 27.4% y Perú quien evidenció un TEA de 25.1%. En contraste, otras economías que corresponden a países desarrollados presentaron tasas más bajas de emprendimiento como es el caso de los Estados Unidos de Norte América con un TEA de 12.6% (Lasio, Caicedo, Ordeñana, & Samaniego, 2017).

Sin embargo, pese a que Ecuador presentó una tasa de emprendimiento temprana que superó el resultado de otros países de la región, los emprendimientos ecuatorianos no evidenciaron generar nuevas fuentes de empleo. Es más, se observó que la mayoría de nuevos negocios en Ecuador provienen de formas de autoempleo, hecho evidenciado por un 72.8% de emprendimientos unipersonales sin expectativas respecto a la creación de nuevas plazas de trabajo en los próximos años.

Así, Ecuador es uno de los países de la región con menores expectativas de generación de fuentes de empleo en comparación con otros países. Para mencionar casos que apoyen esta última aseveración, se cita el caso de Chile y Colombia donde el 25% de

los emprendimientos reportaron tener expectativas de crear fuentes de trabajo para los próximos cinco años. Otros casos los constituyen países como Perú, Uruguay y Argentina, donde el 17% de los nuevos empresarios reportaron tener expectativas de generar fuentes de empleo (Lasio et al., 2017).

Por otra parte, el estudio del GEM del año 2016 refirió que Ecuador es el país latinoamericano con menor porcentaje de emprendimientos que poseen clientes en el extranjero dado que, el 92% de los emprendimientos manifestaron atender únicamente clientes locales. De igual forma, el 54% de los emprendimientos en Ecuador aseveraron percibir una fuerte competencia. Dicho nivel de competencia podría venir explicado en parte por el bajo nivel de innovación que poseen los emprendimientos.

El informe global de emprendimiento correspondiente al 2016 da cuenta que el 70% de los emprendimientos ecuatorianos manifestaron que sus clientes no perciben que el producto o servicio que ofrecen fuese considerado como innovador. Asimismo, en cuanto al uso de las tecnologías que comúnmente va relacionado con la dinámica de innovación, se reportó que el 93% de negocios establecidos usan tecnologías de más de cinco años de antigüedad.

Por otra parte, se pudo conocer que la mayoría de los emprendimientos en Ecuador provienen de emprendedores que han terminado la educación primaria y secundaria representando un 31.99% y 32.91% de emprendedores, respectivamente. Apenas una proporción del 14.44% de emprendedores posee estudios superiores, cuya mayoría corresponden a 13.53% de emprendedores con estudios universitarios a nivel de pregrado completos.

A partir de ello, se procedió a contrastar las cifras del último reporte que mide la iniciativa empresarial de los estudiantes universitarios de diversos países, denominado GUESSS 2016, con la finalidad de conocer si existe el interés de parte de los estudiantes

universitarios de optar por ser empresarios. El informe de medición comparativa respecto a la iniciativa empresarial, GUESS 2016, destacó que el 23.6% de estudiantes universitarios en Ecuador manifestaron tener intenciones de ser empresarios inmediatamente después de concluir sus estudios universitarios (Sieger et al., 2016).

En contraste, cuando se evaluó a los estudiantes universitarios respecto de la aspiración de carrera luego de cinco años posteriores de haber concluido los estudios universitarios, se observó que el 64.2% de estudiantes universitarios reportaron aspiran convertirse en empresarios luego de que haya transcurrido dicho tiempo, lo cual representó una proporción de estudiantes considerable (Sieger et al., 2016).

Si bien es cierto que estas cifras no se producen en la misma magnitud en los estudiantes universitarios internacionales cuando se evalúa la intencionalidad de ser empresario, se observó que sí se produce el mismo efecto observado en el caso de Ecuador respecto al cambio de intencionalidad cuando se extiende el horizonte de tiempo que tienen previsto ejecutar el comportamiento emprendedor (Sieger et al., 2016).

Dicho informe destacó que el 8.8% de estudiantes universitarios internacionales manifestaron tener intenciones de establecer su propia empresa inmediatamente luego de terminar sus estudios universitarios, mientras que, el 38.2% de estudiantes universitarios internacionales reportaron aspiran convertirse en empresarios luego de cinco años posteriores de completar sus estudios universitarios (Sieger et al., 2016).

Finalmente, el reporte destacó que la proporción de estudiantes universitarios quienes manifestaron tener la intención de ser fundadores de su propio negocio en los países en vías de desarrollo es considerablemente más alta, en comparación con las intenciones reportadas por estudiantes universitarios de los países desarrollados. En especial, este hecho fue observado en países de la Región de América Latina (Sieger et al., 2016).

Los hechos antes descritos condujeron a proponer el presente estudio con el objetivo de entender qué factores son más relevantes cuando se evalúa las intenciones emprendedoras de los estudiantes de la población universitaria de Ecuador. En consecuencia, el presente estudio se desarrolló reconociendo que el emprendimiento es una de las fuerzas económicas importantes en la dinámica de todo país e identificando que un estudiante universitario se constituye en un individuo que es un potencial emprendedor (Sieger et al., 2014, 2016).

La revisión de la literatura ha confirmado la necesidad de abordar el estudio del fenómeno de las intenciones emprendedoras, partiendo de la teoría del comportamiento planificado propuesta por Ajzen (1991, 2002). Esta teoría ha sido ampliamente usada por estudios cuyo objetivo ha sido el de explicar los factores que inciden sobre la iniciativa empresarial en las realidades de diferentes contextos (Ayuo & Kubasu, 2014; Ferreira, Raposo, Rodrigues, Dinis, & Do Paço, 2012; Franke & Lüthje, 2004; Liñán & Chén, 2009; Liñán et al., 2013; Lüthje & Franke, 2003; McStay, 2008; Malebana, 2014; Malebana, & Swanepoel, 2015; Monsen & Urbig, 2009; Rodrigues, Dinis, Do Paço, Ferreira, & Raposo, 2012; Sieger et al., 2014, 2016; Sieger & Monsen, 2015; Souitaris et al., 2007; Yeng et al., 2011; Zellweger et al., 2011).

También se destaca que durante la revisión de la literatura se evidenció la necesidad de integrar el efecto mediador de la controlabilidad percibida con el propósito de generar un mayor poder explicativo en el modelo tradicional propuesto por Ajzen (1991) mediante la ampliación del concepto del control percibido de comportamiento (Ajzen, 2002; Monsen & Urbig, 2009; Sieger et al., 2014, 2016; Sieger & Monsen, 2015; Souitaris et al., 2007; Zellweger et al., 2011). Así a través de ello, se pudo generar una explicación más completa del comportamiento emprendedor de los estudiantes quienes conforman la población universitaria en el Ecuador.

Dados estos antecedentes, el presente estudio destacó la importancia de entender a qué se deben las diferencias que llevan a que los individuos tengan la intención de emprender más en un determinado contexto que en otro. Una falta de entendimiento de las reales causas que facilitan o estimulan la intención de iniciar un emprendimiento condujo a la realización del presente estudio.

Propósito del Estudio

El presente estudio tuvo como objetivo cerrar las brechas de investigación reportadas durante la revisión de la literatura. En primer lugar, el estudio respondió al planteamiento de Ajzen (2002) de generar una conceptualización más amplia y precisa del control percibido de comportamiento. Existen autores que han cuestionado la concepción unitaria del control percibido de comportamiento a través del concepto de autoeficacia, proponiendo la necesidad de incorporar la controlabilidad percibida en el modelo (Ajzen, 2002; Alcover, Moriano, Osca, & Topa, 2012; Armitage & Conner, 2001; Monsen & Urbig, 2009; Sieger & Monsen, 2015; Terry & O'Leary, 1995; Urbig & Monsen, 2012).

En consecuencia, el estudio evaluó el efecto mediador que genera la controlabilidad percibida en la relación entre la eficacia emprendedora y la intención emprendedora. Así, se logró ampliar el concepto del control percibido de comportamiento incrementando el poder explicado del modelo que actualmente se viene utilizando para explicar el comportamiento emprendedor de un individuo, abordando para el efecto el caso de la población universitaria del Ecuador como objeto de estudio (Monsen & Urbig, 2009; Sieger & Monsen, 2015)

En segundo lugar, el estudio analizó el rol que ejerce la norma subjetiva sobre el modelo que explica las intenciones emprendedoras dado que a lo largo de la revisión literaria se evidenció que no hay coincidencias reportadas en relación a la incidencia que ejerce esta variable sobre la intención emprendedora, constituyéndose en otra de las

contribuciones generadas que el presente estudio propuso (Fini, Grimaldi, Marzocchi, & Sobrero, 2009; Liñán & Chen, 2009; Liñán et al., 2013; Souitaris et al., 2007; Malebana, 2014; Malebana & Swanepoel, 2015; Sieger & Monsen, 2015; Yeng et al., 2011).

Finalmente, el estudio contribuyó con un enfoque metodológico. Las recomendaciones teóricas para el estudio del efecto de mediación que ejerce la controlabilidad percibida se constituyen para los investigadores en una guía metodológica para el estudio de otras variables que tengan que ser abordadas bajo el mismo tratamiento (Baron & Kenny, 1986; Zhao, Lynch Jr, & Chen, 2010).

Significancia del Problema

El desarrollo de la presente propuesta apuntó a llenar un vacío de conocimiento identificado durante la revisión de la literatura donde se evidenció la necesidad de realizar estudios que generen una mayor comprensión del concepto del control percibido de comportamiento y así poder explicar las intenciones emprendedoras de los estudiantes universitarios (Ajzen, 2002; Alcover et al., 2012; Armitage & Conner, 2001; Monsen & Urbig, 2009; Sieger & Monsen, 2015; Terry & O'Leary, 1995; Urbig & Monsen, 2012).

El estudio respondió a la sugerencia de otros investigadores quienes evidenciaron la necesidad de aportar con mayor comprensión de la interacción de las variables denominadas controlabilidad percibida y autoeficacia emprendedora y a partir de ello, contribuir con una conceptualización más amplia y precisa del concepto del control percibido de comportamiento destacando el efecto mediador que podría ejercer la controlabilidad percibida (Ajzen, 1991, 2002; Monsen & Urbig, 2009; Sieger & Monsen, 2015; Urbig & Monsen, 2012).

Este hallazgo reconoció que es relevante la integración de la controlabilidad percibida con el fin de poder alcanzar una mejor comprensión del comportamiento emprendedor del individuo (Monsen & Urbig, 2009; Sieger & Monsen, 2015; Urbig &

Monsen, 2012). Consecuentemente, el modelo que explica las intenciones emprendedoras considera que el control percibido de comportamiento puede ser explicado por dos constructos independientes, cuyos conceptos reconocen dos evaluaciones que están presentes cuando el individuo analiza su intención de ser empresario.

La ampliación del concepto del control percibido de comportamiento reconoce que es necesario evaluar tanto la percepción del individuo respecto al grado en se encuentra apto y preparado para emprender; y a la vez, es importante evaluar la percepción del individuo respecto al grado de control que cree que posee sobre los resultados que prevé obtener del emprendimiento, teniendo en cuenta que los individuos con intenciones de ser empresarios tienen la creencia de que obtendrán resultados positivos y exitosos derivados de la iniciativa empresarial (Simon et al., 2000; Monsen & Urbig, 2009; Sieger & Monsen, 2015).

Por ello, se reconoce bajo este enfoque que ambas percepciones son evaluadas al momento de emprender de parte del individuo, considerando que se produce un efecto mediador de la variable denominada controlabilidad percibida en la relación entre la autoeficacia e intención emprendedora, cuyo resultado finalmente explica la intención del individuo de convertirse en emprendedor. No obstante, este hecho no ha recibido mucha atención de parte de los investigadores dado que tradicionalmente el concepto del control percibido de comportamiento se ha conceptualizado a través del constructo denominado autoeficacia emprendedora (Monsen & Urbig, 2009; Sieger & Monsen, 2015; Urbig & Monsen, 2012).

Por dicha razón, el presente estudio incorporó los hallazgos reportados por la reciente teoría desarrollada por Monsen & Urbig (2009) cuyo objetivo fue generar una contribución en la investigación a través de la integración de la controlabilidad percibida en el modelo que explica el comportamiento planificado (Ajzen, 1991), otorgando de esta

forma una perspectiva más integral de las evaluaciones que realiza el individuo en torno a la dinámica empresarial (Monsen & Urbig, 2009; Sieger & Monsen, 2015; Simon et al., 2000; Urbig & Monsen, 2012). Adicionalmente, el presente estudio evidenció la inexistencia de coincidencias respecto de la incidencia directa que ejerce la norma subjetiva en la intención emprendedora siendo importante comprender el efecto que produce el grado de apoyo que otorgan los padres, familiares y amigos en la decisión de ser empresarios de los estudiantes universitarios (Fini et al., 2009; Liñán & Chen, 2009; Liñán et al., 2013; Souitaris et al., 2007; Malebana, 2014; Malebana & Swanepoel, 2015; Sieger & Monsen, 2015; Yeng et al., 2011).

Otro aporte de la presente investigación surgió de la revisión de la literatura donde algunos investigadores destacaron la importancia de estudiar los factores que inciden sobre la intención emprendedora desde la realidad de otros países (Ayo & Kubasu, 2014; Shane, Locke, & Collins, 2012; Sieger & Monsen, 2015). En función de ello, el presente trabajo permitió comprender el fenómeno de las intenciones emprendedoras desde la realidad de un contexto diferente. De esta forma, la presente propuesta contribuye con los hallazgos resultantes desde la perspectiva de Ecuador país donde se evidenció que existe el interés de parte de los estudiantes universitarios de convertirse en empresarios.

En consecuencia, el presente estudio es relevante dado que generará un aporte a las distintas áreas académicas debido a las sinergias provenientes por la integración de lo que se sabe de forma aislada. Finalmente, el desarrollo de este estudio contribuyó con un aporte metodológico para investigar este tipo de fenómenos donde sea necesario un enfoque holístico.

Naturaleza del Estudio

La presente investigación se incorporó en el paradigma cuantitativo cuyo propósito fue el de correlacionar los factores que inciden sobre la intención emprendedora de los

estudiantes universitarios bajo el enfoque de la teoría del comportamiento planificado (Ajzen, 1991, 2002) y la teoría mixta de control (Monsen & Urbig, 2009). El estudio siguió una lógica deductiva y empleó un paradigma post-positivista. El post-positivismo refleja la necesidad de encontrar las causas detrás de los resultados bajo un punto de vista determinista (Creswell, 2003).

El presente estudio partió de un análisis teórico y posteriormente se realizó la validación del instrumento a través del análisis factorial confirmatorio cuyo análisis permitió comprobar la validez discriminante y convergente necesarias para asegurar los hallazgos resultantes de las relaciones evaluadas en el presente estudio. Así también, se garantizó la validez de contenido. Posteriormente, se realizó el planteamiento de las hipótesis que fueron verificadas a través del análisis de ecuaciones estructurales.

El análisis fue realizado con los datos que proceden del trabajo de campo que se realizó de forma colaborativa con la Universidad de St. Gallen y la Universidad de Bern, ambas universidades suizas, como parte de la medición comparativa internacional de la iniciativa empresarial, cuyo proyecto se denomina bajo las siglas del GUESSSS. La medición comparativa internacional fue llevada a cabo con el propósito de conocer las opiniones de los estudiantes de diversas universidades alrededor del mundo respecto a su iniciativa empresarial, para lo cual los estudiantes aceptaron participar de forma voluntaria en dicha medición internacional.

En Ecuador, el proceso de recolección de datos del proyecto GUESSSS fue ejecutado durante el año 2016 y fue liderado por la autora del presente estudio en calidad de representante del proyecto. La ejecución del proceso de recolección de datos fue asistida de forma permanente por el equipo internacional de investigadores que participan como miembros del GUESSSS, cuyo proyecto es liderado por Philipp Sieger.

En Ecuador, es importante mencionar que el proyecto GUESSSS tuvo la colaboración de otros investigadores quienes son miembros de las universidades que aceptaron participar en el proceso de medición comparativa de la iniciativa empresarial. Se destaca que el proceso de recolección de datos se realizó a través de una encuesta electrónica dirigida a los estudiantes universitarios de las cuatro universidades quienes aceptaron participar de forma voluntaria en el proceso de medición. El acceso a la encuesta electrónica fue provisto por el director internacional del proyecto, Philipp Sieger. A su vez, los resultados fueron auditados por la firma internacional de auditoría Ernst & Young.

La autora del presente estudio solicitó las debidas autorizaciones de forma previa para el uso de los datos procedentes del estudio GUESSSS 2016 para lo cual se extendió una solicitud de autorización del uso de los datos dirigida al director internacional del proyecto quien formalizó la entrega de la carta de autorización referida en el Apéndice C. Posterior a ello, los datos se analizaron usando técnicas de análisis multivariable y empleando el programa SPSS 21 AMOS 7.

Como parte del proceso del análisis de datos se realizó la validación de los constructos a través del análisis factorial confirmatorio y seguidamente se evaluó las relaciones propuestas que recogen las brechas de investigación que reportaron diversos estudios los cuales han sido abordados bajo el marco teórico de la teoría de comportamiento planificado propuesta por Ajzen (1991, 2002). El estudio reconoció la necesidad de integrar el efecto mediador de la controlabilidad percibida con el propósito de generar una ampliación al marco teórico propuesto por la teoría de comportamiento planificado para explicar el fenómeno de la iniciativa empresarial (Monsen & Urbig, 2009; Sieger & Monsen, 2015; Urbig & Monsen, 2012).

El análisis de los datos fue realizado considerando un corte transversal (Hernández, Fernández & Baptista, 2010). El modelo teórico consideró como variable dependiente la

intención emprendedora; como variables independientes la actitud emprendedora, la norma subjetiva y la autoeficacia emprendedora. Se incorporó como variable mediadora la controlabilidad percibida. En consecuencia, las variables descritas anteriormente se constituyen en los factores motivacionales que influyen sobre las intenciones emprendedoras de forma conjunta (Sieger et al., 2014, 2016; Sieger & Monsen, 2015; Souitaris et al., 2007; Urbig & Monsen, 2012; Zellweger et al., 2011).

Como población objeto de estudio se consideró a todos aquellos individuos que están expuestos al desarrollo de habilidades y competencias técnicas en una universidad, considerando estudiar este fenómeno desde la perspectiva de todos aquellos individuos quienes no han establecido un negocio previamente, reconociendo que las personas acuden a la universidad con el propósito de sentirse más preparados respecto al establecimiento y manejo de un negocio (Ayuo & Kubasu, 2014; Davidsson, 1991; Gnyawali & Fogel, 1994; González, 2004).

La muestra seleccionada fueron los estudiantes universitarios de pregrado procedentes de todas las carreras que se encontraban cursando estudios universitarios en el período comprendido entre los meses de mayo a julio de 2016. Investigaciones que han abordado el fenómeno de las intenciones emprendedoras han sido desarrolladas bajo la óptica cuantitativa (Ayuo & Kubasu, 2014; Do Paço et al. 2013; Liñán & Chen, 2009; Liñán et al., 2013; Malebana, 2014; Yeng et al., 2011).

Finalmente, el estudio que propuso Sieger y Monsen (2015) evidenció cómo los diferentes elementos de la teoría de comportamiento planificado (Ajzen, 1991, 2002) influyen sobre las preferencias de los estudiantes respecto de la elección de determinadas opciones de carrera y a la vez demostró el rol que ejerce la variable denominada controlabilidad percibida sobre los factores que explican la intención de elegir una carrera en particular. El antes citado estudio se constituyó en la línea base a partir de la cual se

desarrolló la presente investigación la cual reconoció la necesidad de evaluar el efecto de la controlabilidad percibida en el estudio de las intenciones emprendedoras desde la perspectiva de los estudiantes universitarios.

Preguntas de Investigación

Como pregunta principal de investigación se planteó la siguiente: ¿existe influencia de los factores propuestos en la teoría de comportamiento planificado (Ajzen, 1991, 2002) y la teoría mixta de control (Monsen & Urbig, 2009) en las intenciones emprendedoras de los estudiantes universitarios? Así, a partir de la pregunta principal de investigación se evaluaron diversos aspectos que llevaron a responder a esta interrogante:

1. ¿Existe una relación entre la actitud emprendedora y la intención emprendedora?
2. ¿Existe una relación entre la norma subjetiva y la intención emprendedora?
3. ¿Existe una relación entre la controlabilidad percibida y la intención emprendedora?
4. ¿Existe una relación entre la autoeficacia emprendedora y la intención emprendedora?
5. ¿Existe una correlación entre la actitud emprendedora y la norma subjetiva?
6. ¿Existe una correlación entre la actitud emprendedora y la autoeficacia emprendedora?
7. ¿Existe una correlación entre la norma subjetiva y la autoeficacia emprendedora?
8. ¿Existe una relación entre la autoeficacia emprendedora y la intención emprendedora, considerando el efecto mediador de la controlabilidad percibida?
9. ¿Existen diferencias significativas respecto al modelo que explica las intenciones emprendedoras de los estudiantes universitarios en función del género?

10. ¿Existen diferencias significativas respecto al modelo que explica las intenciones emprendedoras de los estudiantes universitarios considerando la formación emprendedora que hayan recibido durante su fase académica?
11. ¿Es adecuado el modelo basado en la teoría del comportamiento planificado (Ajzen, 1991, 2002) y en la teoría mixta de control (Monsen & Urbig, 2009) para explicar las intenciones emprendedoras de los estudiantes universitarios del Ecuador?; y,
12. ¿Es más completa la estructura factorial de cinco factores para explicar las intenciones emprendedoras de los estudiantes universitarios (Ajzen, 2002; Monsen & Urbig, 2009) que la estructura factorial clásica propuesta por Ajzen (1991); lo que en última instancia conduce a la decisión de iniciar una empresa?

Hipótesis

Las preguntas de investigación anteriormente descritas condujeron al planteamiento de las siguientes hipótesis de investigación:

- H1: La actitud emprendedora tiene una relación positiva con la intención emprendedora (Ajzen, 2002; Kolvereid, 1996; Liñán & Chen, 2009; Liñán et al., 2013; Malebana & Swanepoel, 2015).
- H2: La norma subjetiva tiene una relación positiva con la intención emprendedora (Ajzen, 2002; Botsaris & Vamvaka, 2012; Gird & Bagraim, 2008; Liñán & Chen, 2009; Malebana, 2014; Malebana, & Swanepoel, 2015; Souitaris et al., 2007).
- H3: La controlabilidad percibida tiene una relación positiva con la intención emprendedora (Ajzen, 2002; Levenson, 1973; Monsen & Urbig 2009; Rotter, 1966; Sieger & Monsen, 2015).

- H4: La autoeficacia emprendedora tiene una relación positiva con la intención emprendedora (Ajzen, 2005; Ajzen & Cote, 2008; Liñán & Chen, 2009; Malebana & Swanepoel, 2015; Sieger & Monsen, 2015).
- H5: Existe una correlación positiva entre la actitud emprendedora y la norma subjetiva (Ajzen, 1991).
- H6: Existe una correlación positiva entre la actitud emprendedora y la autoeficacia emprendedora (Ajzen, 1991).
- H7: Existe una correlación positiva entre la norma subjetiva y la autoeficacia emprendedora (Ajzen, 1991).
- H8: La controlabilidad percibida media la relación entre la autoeficacia emprendedora y la intención emprendedora (Ajzen, 2002; Monsen & Urbig 2009; Sieger & Monsen, 2015; Urbig & Monsen, 2012).
- H9: Existen diferencias en la capacidad explicativa del modelo entre los estudiantes del género masculino respecto a las estudiantes del género femenino (Liñán & Chen, 2009; Santos, Roomi, & Liñán, 2016; Sieger et al., 2014, 2016).
- H10: Existen diferencias en la capacidad explicativa del modelo para los estudiantes quienes han recibido formación o cursos relacionados con el emprendimiento respecto a los estudiantes quienes no han recibido formación emprendedora (Entrialgo & Iglesias, 2016; Sieger et al., 2014, 2016).
- H11: El modelo basado en la teoría de comportamiento planificado (Ajzen, 1991, 2002) y en la teoría mixta de control (Monsen & Urbig, 2009) explica las intenciones emprendedoras de los estudiantes de la población universitaria en el Ecuador.

H12: La estructura factorial basada en un modelo de cinco factores que incorpora la controlabilidad percibida (Ajzen, 2002; Monsen & Urbig, 2009) explica de mejor forma el fenómeno de las intenciones emprendedoras de los estudiantes de la población universitaria en el Ecuador que la estructura factorial clásica de cuatro factores propuesta por Ajzen (1991).

Marco Teórico

El presente estudio ha tomado como marco teórico la teoría del comportamiento planificado propuesta por Ajzen (1991, 2002) permitiendo explicar cómo las intenciones pueden predecir el comportamiento emprendedor, siendo una teoría comúnmente usada para explicar por qué las personas se comportan de cierta manera frente a la intención de crear una empresa. La teoría de comportamiento planificado propone que la intención se puede explicar a través de tres factores motivacionales o antecedentes que influyen en dicha conducta.

Estos factores motivacionales son: (a) la actitud emprendedora que se refiere a la valoración positiva que el individuo realiza respecto a las ventajas que reporta el hecho de ser empresario; (b) el segundo motivador es la norma subjetiva que se refiere a la percepción de apoyo que el individuo considera que recibe de su círculo próximo de personas que lo conforman sus padres, familiares y amigos; y, finalmente, (c) el tercer motivador es el control percibido de comportamiento cuyo factor se refiere a la percepción del individuo respecto a la facilidad o dificultad de llevar a cabo las actividades relacionadas con la iniciativa empresarial (Ajzen, 1991; Liñán & Chen, 2009).

Inicialmente, el control percibido de comportamiento es un concepto que se lo relacionó con la autoeficacia (Bandura, 1986, 1992). Sin embargo, Ajzen (2002) enfatizó que existen diferencias entre los conceptos de autoeficacia emprendedora y el control percibido de comportamiento afirmando que este último concepto es más amplio dado que

involucra la percepción del individuo respecto a que se encuentra apto para emprender y a la vez involucra la creencia del individuo del grado de control sobre los resultados futuros que prevé obtener de las actividades relacionadas con la creación de empresas (Liñán & Chen, 2009).

Partiendo de este hecho, la revisión de la literatura permitió detectar que a pesar de que Ajzen (2002) propuso ampliar el concepto de control percibido de comportamiento, este hecho no ha sido ampliamente explorado constituyéndose en una de las principales contribuciones del presente estudio (Monsen & Urbig, 2009; Sieger & Monsen, 2015; Urbig & Monsen, 2012).

A su vez, el estudio reconoció que los individuos quienes poseen un perfil emprendedor toman decisiones sin poner demasiada tensión, ahorrando tiempo y recursos cognitivos, a pesar de las condiciones de incertidumbre a las que se encuentren expuestos, lo cual evidencia una mayor percepción de controlabilidad percibida (Ayuo & Kubasu, 2014; Frese & Gielnik, 2014; Gurbuz & Aykol, 2008; Sieger & Monsen, 2015; Simon et al., 2000).

Según Ajzen (1991, 2002) para incrementar la intención para desarrollar un determinado comportamiento; el individuo debe mostrar un mayor control percibido frente al comportamiento emprendedor puesto que así, la intención del individuo para desarrollar el comportamiento planeado será más fuerte. Por ello, el presente estudio integró el rol de mediación que ejerce la controlabilidad percibida sobre el modelo que explica las intenciones emprendedoras reconociendo que todas aquellas personas con una conducta emprendedora obvian los riesgos asociados de la actividad empresarial, percibiendo un mayor control sobre los resultados que se deriven de las acciones que emprendan, sintiéndose a la vez aptos y capaces respecto a la decisión de crear su propia empresa (Monsen & Urbig, 2009; Sieger & Monsen, 2015).

Bajo esta perspectiva, se consideró que la intención de llevar a cabo un determinado comportamiento empresarial puede verse afectado por aspectos tales como, las necesidades, los deseos, los hábitos y las creencias (Bird, 1988, 1992; Liñán & Chen, 2009). Estas creencias o percepciones se denominan sesgos cognitivos. Dichos sesgos se constituyen en opiniones del individuo que surgen en el proceso de toma de decisiones y que conducen a las personas a decidir bajo un enfoque menos racional, considerando los riesgos asociados de llevar a cabo un determinado comportamiento, comprometiendo recursos en actividades donde no existen resultados ciertos.

El presente estudio integró los aportes que se han detectado a lo largo de la revisión de la literatura respecto a la teoría del comportamiento planificado integrando en el análisis los hallazgos de la teoría mixta de control (Monsen & Urbig, 2009; Urbig & Monsen, 2012). El estudio de la variable denominada controlabilidad percibida como característica o rasgo distintivo particular del individuo con intenciones emprendedoras resultó importante porque es una característica distinguible en la primera fase del proceso de creación de empresas, cuando surge la idea u oportunidad, dado que el individuo emprendedor cree en sí mismo respecto a la factibilidad de poder crear su propio negocio (Hawkins & Turla, 1987).

El estudio consideró que la intención emprendedora varía dependiendo del contexto en que se desenvuelva el individuo dado que va relacionado con el nivel de riesgo que perciba de dicho entorno (Gómez & Haro, 2012). Bajo este enfoque, se ha tomado en consideración evaluar el caso de Ecuador, país con características particulares donde se reportó la tasa más alta de emprendimiento respecto a otros países de la región. Así también, se observó una alta proporción de estudiantes universitarios quienes manifestaron aspiran convertirse en empresarios (Sieger et al., 2016).

Bajo el marco teórico descrito en la figura 1, se consideraron como variables independientes: la actitud emprendedora, la norma subjetiva y la autoeficacia emprendedora; como variable mediadora la controlabilidad percibida; y como variables moderadoras o de control se analizaron los aspectos demográficos tales como, el género y la formación relacionada con el emprendimiento.

Dicha formación emprendedora puede provenir de cursos relacionados con el proceso de creación de empresas recibidos de parte de los estudiantes universitarios durante su fase de formación académica. La variable dependiente es la intención emprendedora que mide el esfuerzo que el individuo percibe realizará para llevar a cabo el comportamiento emprendedor (Ajzen, 1991, 2002; Liñán & Chen, 2009).

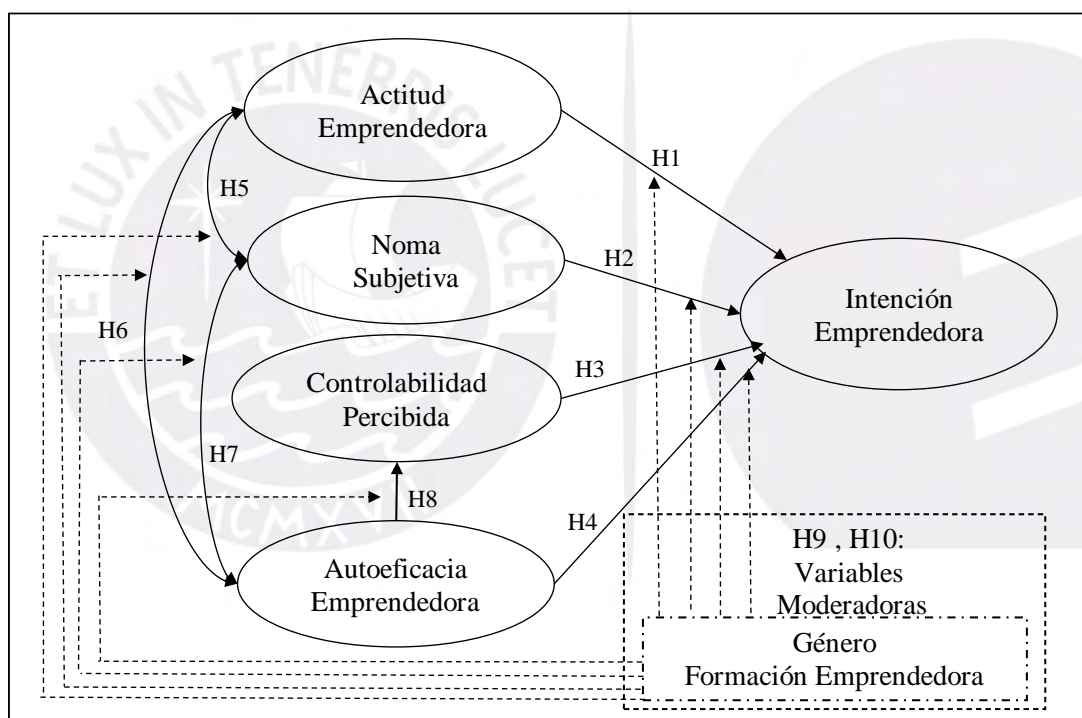


Figura 1. Marco conceptual de la investigación.

Adaptado de “Perceived behavioral control, self-efficacy, locus of control, and the theory of planned behavior”, por I. Ajzen, 2002, *Journal of Applied Social Psychology*, 32, p. 679. Copyright 2015 por H. Winston & Son, Inc.

El estudio de estas relaciones procedió de las líneas futuras de investigación que fueron planteadas por Ajzen (2002) quien propuso generar una ampliación del concepto del

control percibido de comportamiento. Así también, la presente investigación consideró las recomendaciones reportadas por los investigadores Sieger y Monsen (2015) quienes propusieron incorporar en el modelo el rol de mediación que ejerce la controlabilidad percibida en la relación entre la autoeficacia emprendedora y la intención emprendedora para explicar por qué se produciría la intención de emprender de parte de los estudiantes universitarios, hecho que no ha recibido mucha atención de los investigadores (Alcover et al., 2012; Armitage & Conner, 2001; Monsen & Urbig, 2009; Sieger & Monsen, 2015; Terry & O'Leary, 1995; Urbig & Monsen, 2012).

La intención emprendedora en el presente estudio fue definida como el deseo de convertirse en fundador de una empresa de parte del estudiante universitario luego de cinco años posteriores a terminar sus estudios universitarios (Laspita, Breugst, Hebllich, & Patzelt, 2012; Sieger & Monsen, 2015; Zelweger et al., 2011). A partir de ello, el estudio consideró las opiniones respecto a la iniciativa empresarial de los estudiantes quienes identificaron su decisión de empleo o carrera posterior a cinco años concluidos sus estudios universitarios, incluyendo toda forma de trabajo reportada de parte de los estudiantes, considerando que no necesariamente que el individuo no haya manifestado ser empresario en cinco años significa que posteriormente no desee tomar la decisión de crear su propia empresa. Se destacaron entre las ocupaciones profesionales, el trabajar en una empresa como empleado, laborar en la administración pública, crear una empresa formal siendo fundador de un emprendimiento; así también, continuar con un negocio familiar.

Durante la revisión de la literatura se evidenció que considerar la intención emprendedora luego de cinco años posteriores concluidos los estudios universitarios es una elección de parte del individuo más factible puesto que, normalmente las personas invierten tiempo previamente en madurar sus ideas relacionadas con su proyecto de creación de empresas, identifican oportunidades, e inclusive en algunos casos deciden

tener una experiencia previa laboral antes de tomar la decisión de emprender su propio negocio (Sieger & Monsen, 2015). Por ello, el estudio partió del supuesto general que la opinión reportada por los individuos de emprender su negocio luego de cinco años posteriores de concluir los estudios universitarios representa un hecho más fiable dado que, el individuo ha identificado un horizonte de tiempo en que planifica llevará a cabo su intención.

Así también, el presente estudio consideró el género y la formación emprendedora como variables moderadoras o de control las cuales fueron incorporadas con el objetivo de evaluar si se reportaron diferencias significativas en cuanto al modelo que explica las intenciones emprendedoras en función de las variables demográficas identificadas, para lo cual se postularon la hipótesis 9 y la hipótesis 10.

La revisión de la literatura evidenció que algunos estudios reportaron que no existen diferencias significativas en el modelo que explica las intenciones emprendedoras al evaluar ciertas variables moderadoras tales como, el género y la formación emprendedora, tomando como marco conceptual la teoría de comportamiento planificado propuesta por Ajzen (1991, 2002).

No obstante, los estudios afirmaron que existen diferencias en las magnitudes de los coeficientes que comprobaron las relaciones hipotéticas evaluadas, evidenciando que podrían existir diferencias entre los grupos de individuos en función de las características demográficas de los estudiantes universitarios (Do Paço et al., 2013; Entrialgo & Iglesias, 2016; Liñán & Chen, 2009; Santos et al., 2016).

En función de lo antes descrito, se menciona el caso del estudio realizado por Liñán y Chen (2009) quienes reportaron diferencias importantes en cuanto a la magnitud del coeficiente que explica la relación existente entre el control percibido de comportamiento y

la intención emprendedora, reconociendo que los hombres tienen mayor control percibido de comportamiento que las mujeres.

Por su parte, Santos et al. (2016) demostraron que las mujeres perciben una menor actitud emprendedora y control percibido de comportamiento respecto a los estudiantes de género masculino, lo que a su vez explica por qué los niveles de intención emprendedora son más bajos en las mujeres, hecho que condujo a los investigadores a recomendar la generación de políticas que ayuden a promover el espíritu empresarial centrándose en proporcionar a las mujeres una mayor infraestructura de apoyo intangible para facilitar su decisión de ser empresarias.

También, se identificó durante la revisión de la literatura que la educación relacionada con el emprendimiento tiene un papel moderador significativo dado que aminora el efecto de la relación resultante entre la norma subjetiva y el control percibido de comportamiento confirmando que aquellos individuos quienes han recibido formación emprendedora parecen volverse menos dependientes del grado de apoyo o aprobación que ejercen sus padres y familiares, no afectando finalmente en la percepción de control que posee el individuo respecto al comportamiento empresarial (Entrialgo & Iglesias, 2016).

A su vez, el estudio propuesto por Entrialgo e Iglesias (2016) reportó que la presencia de la formación emprendedora fortalece la relación existente entre la norma subjetiva y la actitud emprendedora evidenciando que la formación no actúa como un sustituto de la aprobación de la familia para el desarrollo de actitudes positivas respecto a la creación de empresas. Seguidamente, se postuló la undécima hipótesis para evaluar la bondad de ajuste del modelo con el objetivo de poder confirmar si el modelo teórico planteado es adecuado.

Finalmente, se postuló la duodécima hipótesis que propuso evaluar si la estructura factorial de cinco factores que incluye la controlabilidad percibida (Ajzen, 2002; Monsen

& Urbig, 2009) explica de forma más completa las intenciones emprendedoras de los estudiantes universitarios que la estructura clásica propuesta por Ajzen (1991); lo que en última instancia conduce a la decisión de crear una empresa.

Definición de Términos

En este estudio se usaron términos como: (a) emprendimiento, (b) negocio, (c) teoría de comportamiento planificado, (d) intención emprendedora, (e) empresario, (f) individuo con intenciones emprendedoras, (g) controlabilidad percibida, (h) autoeficacia emprendedora, (i) teoría mixta de control, (j) contexto social, (k) contexto universitario, y, (l) formación emprendedora.

El emprendimiento se definió como la actividad de establecer un nuevo negocio, distinguiendo entre un negocio y el autoempleo. Negocio se consideró a toda forma de entidad mercantil que tenga como objetivo convertirse en una fuente de creación de empleo y que busque una permanencia indefinida en el tiempo (González, 2004; Sieger et al., 2014, 2016). El autoempleo fue considerado como una figura de trabajo autónoma que se da en muchas ocasiones por temas de necesidad o supervivencia, en cuyo caso, no necesariamente genera fuentes de empleo para terceros (Lasio et al., 2015; Sieger et al., 2014, 2016).

La teoría de comportamiento planificado (Ajzen, 1991, 2002) es un modelo de comportamiento que ha sido comúnmente usado para predecir algunos comportamientos incluso el emprendimiento. Bajo este modelo se estableció que, las intenciones son explicadas de forma agregada por la actitud del individuo hacia el comportamiento, la norma subjetiva y el control percibido de comportamiento (Liñán & Chen, 2009; Liñán et al., 2013). Es importante destacar que la presente investigación generó una concepción más completa y precisa del control percibido de comportamiento integrando en el modelo la interacción independiente de las variables denominadas controlabilidad percibida y

autoeficacia emprendedora considerando el efecto mediador de la controlabilidad percibida (Monsen & Urbig, 2009; Sieger & Monsen, 2015; Urbig & Monsen, 2012).

La intención emprendedora se refirió al deseo que tiene el individuo de desarrollar un comportamiento emprendedor. Para el presente estudio la intención emprendedora fue considerada como la intención de establecer un nuevo negocio, hecho que a su vez conduce a la posibilidad de generar fuentes de empleo (Ayo & Kubasu, 2014; González, 2004; Krueger & Brazeal, 1994; Lasio et al., 2015; Liñán & Chen, 2009; Liñán et al., 2013; Malebana, 2014; Malebana, & Swanepoel, 2015; McStay, 2008; Sieger et al., 2014, 2016; Souitaris et al., 2007; Zhao, Hills, & Seibert, 2005).

Dado que el presente estudio estuvo circunscrito a estudiar las intenciones emprendedoras, se distinguieron los conceptos de empresario del concepto de individuo con intenciones emprendedoras. Así, el empresario se definió como la persona que establece un negocio, quien supone tiene conocimientos que le permitan sentirse apto frente al hecho de emprender un negocio, quien inclusive puede tener relaciones con terceros quienes tengan participación en la empresa, sin considerar dentro de esta medida el trabajador autónomo puesto que este concepto responde a la denominación de empresario por supervivencia (González, 2004; Lasio et al., 2015; Sieger et al., 2014, 2016; Sieger & Monsen, 2015).

Por otro lado, los individuos con intenciones emprendedoras son todas aquellas personas quienes consideran tener los conocimientos y habilidades para poner en marcha su propio negocio, cuya iniciativa es impulsada por dos razones. La primera razón constituye aprovechar una oportunidad latente en el mercado y como segunda razón se define el hecho de ser independiente (Reynolds et al., 2005). Es importante mencionar que la mayoría de los emprendedores potenciales pasan de la etapa de la concepción de la idea

de negocio a la etapa de creación de su propia empresa, arriesgando sus recursos (Reynolds et al., 2005).

De igual forma, el presente estudio consideró que un individuo con intenciones emprendedoras es toda persona expuesta al desarrollo de habilidades y competencias técnicas en una universidad que no ha establecido previamente un negocio. Debido a ello, se reconoció que si el individuo percibe que se encuentra preparado respecto a crear su propia empresa tendrá mayores intenciones emprendedoras (Ayo & Kubasu, 2014; Davidsson, 1991; Gnyawali & Fogel, 1994; González, 2004).

La variable denominada controlabilidad percibida se definió como una característica particular que explica el perfil del individuo con intenciones de emprender su negocio dado que tiene mayores probabilidades de surgir al momento de tener una iniciativa empresarial. Esta característica o rasgo distintivo particular del individuo con un perfil emprendedor se refiere al convencimiento que tiene el propio sujeto de que es él quien controla su propio destino y que es ajeno a otros factores, considerándose capaz de poder predecir con exactitud el resultado de los eventos que emprende (Brockhaus, 1980; De Pillis & Reardon, 2007; Ferreira et al., 2012; Franke & Lüthje, 2004; Lüthje & Franke, 2003; Phan, Wong, & Wang, 2002; Rodrigues et al., 2012; Scherer, Adams, Carley, & Wiebe, 1989; Sieger & Monsen, 2015; Simon et al., 2000; Zellweger et al., 2011).

Esta percepción de control sobre sus resultados se produce por los sesgos que tiene el individuo. Simon et al. (2000) definieron los sesgos cognitivos como atajos mentales para hacer juicios, los cuales influyen en la forma como los individuos interpretan la información que poseen, pudiendo estos sesgos ocasionar que los individuos obtienen los resultados negativos y la incertidumbre asociada a sus decisiones hecho que conduce a realizar una subestimación del riesgo (Barnes, 1984; Cooper, Woo, & Dunkelberg, 1988; Hogarth, 1980; Schwenk, 1984; Simon et al., 2000).

Por otra parte, el concepto denominado autoeficacia emprendedora hace referencia a la percepción del individuo respecto a las habilidades que posee, las cuales le facultan sentirse apto y capaz de iniciar actividades relacionadas con la creación de empresas (Alcover et al., 2012; Liñán & Chen, 2009; Sieger & Monsen, 2015).

La teoría mixta de control propuesta por Monsen y Urbig (2009) refirió que las variables denominadas controlabilidad percibida y autoeficacia emprendedora producen un efecto independiente que debe ser evaluado e incorporado en la teoría de comportamiento planificado para generar una explicación más amplia y precisa del constructo denominado control percibido de comportamiento (Ajzen, 1991, 2002). Así, la creencia del individuo respecto al control de los resultados que prevé obtener de las actividades que emprenda va íntimamente relacionada con la percepción de autoeficacia que posee el individuo generando que se lleve a cabo el comportamiento emprendedor.

Debido a ello, la percepción de autoeficacia para desarrollar a cabo la iniciativa empresarial incidirá sobre la intención emprendedora tomando en cuenta que para que se produzca esta relación es necesario que el individuo considere que posee un grado de control sobre los beneficios que aspira obtener de las actividades relacionadas con el emprendimiento (Monsen & Urbig, 2009; Sieger & Monsen, 2015; Urbig & Monsen, 2012; Zellweger et al., 2011).

El contexto social se explicó como el entorno en el que se encuentra expuesto el individuo quien permanentemente evalúa si es favorable o no emprender un negocio con base a los niveles de incertidumbre o riesgos asociados que percibe del entorno en que se desenvuelve y luego de cuya evaluación considera factible el hecho de iniciar su propio negocio (Monsen & Urbig, 2009; Shirokova et al., 2016).

El contexto universitario se definió como el ambiente que provee la universidad como generadora de una cultura donde se promueven y generan tanto el aprendizaje como

las normas que estimulan el emprendimiento; reconociendo que las instituciones universitarias ejercen un rol importante en torno al emprendimiento a través de la educación, creando un entorno que incentiva y da soporte a la actividad emprendedora de los estudiantes universitarios (Sieger et al., 2014, 2016; Zellweger et al., 2011).

La formación relacionada con el emprendimiento hizo referencia a los cursos optativos referentes al emprendimiento o al proceso de creación de empresas recibidos de parte de los estudiantes universitarios durante su fase de formación académica, cuyo entrenamiento les permite a los estudiantes incrementar la percepción de autoeficacia emprendedora haciendo que ellos vean más factible el hecho de emprender su propio negocio (Roffe, 1999; Sieger et al., 2014, 2016; Yeng et al., 2011; Zellweger et al., 2011).

Supuestos

La presente investigación supone que la muestra de estudiantes analizada refleja las intenciones de emprender un negocio de parte de cualquier estudiante universitario en el Ecuador. El presente estudio supone que la intención de emprender o establecer un negocio del estudiante universitario luego de cinco años de obtener su título de tercer nivel es una expresión más fiable respecto a su decisión de crear una empresa dado que como parte de su evaluación el estudiante ha determinado un horizonte de tiempo cierto en el que propone hacer realidad su aspiración (Laspita et al., 2012; Sieger et al., 2014, 2016; Sieger & Monsen, 2015; Zellweger et al., 2011).

De igual forma, el presente estudio supone que al momento de evaluar las intenciones de emprender un negocio es indistinto el perfil de carrera de formación que el individuo esté estudiando dado que, el hecho de ser empresario no necesariamente está vinculado con aquellos individuos quienes estudian carreras relacionadas con la administración de empresas. Por dicha razón, el presente estudio consideró las opiniones de todos los estudiantes sin realizar ningún tipo de distinción en función de las carreras de

formación académica en la que se encontraban matriculados. Finalmente, se supone el hecho que los estudiantes universitarios reportaron de forma sincera sus opiniones con relación a las variables que se usaron para explicar el fenómeno de las intenciones emprendedoras. Así también, se partió del supuesto que los estudiantes universitarios tuvieron una clara comprensión de los objetivos e importancia del presente estudio.

Limitaciones

La presente investigación consideró como parte de las limitaciones el hecho de que los hallazgos reportados en el presente estudio se circunscribieron a las opiniones expresadas por los estudiantes universitarios ecuatorianos quienes estuvieron matriculados en las cuatro universidades que aceptaron participar de forma libre y voluntaria en el estudio comparativo internacional de iniciativa empresarial denominado GUESSS. El estudio GUESSS fue correspondiente a la séptima edición que se llevó a cabo por primera vez en el Ecuador durante el año 2016. En Ecuador, las universidades participantes en el proyecto GUESSS correspondieron a las regiones de la Costa y Oriente del país.

Otra limitación del presente estudio es que no se contó con información histórica de las percepciones de los estudiantes universitarios de Ecuador respecto a los factores que influyen sobre la intención emprendedora y a través de ello poder evaluar de forma longitudinal los datos. Finalmente, no se contó con información proveniente de los datos de reportes procedentes de la medición internacional GUESSS correspondientes a años anteriores que permitan realizar comparaciones con los resultados obtenidos en el presente estudio.

Delimitaciones

El presente estudio se circunscribió a evaluar los datos de la medición internacional respecto a la iniciativa empresarial de los estudiantes universitarios quienes estuvieron cursando su formación académica en instituciones universitarias a nivel de pregrado. El

acceso a la información para la realización de los respectivos análisis de datos que permitieron cumplir con los objetivos del presente estudio se obtuvo previa autorización del director del proyecto internacional denominado GUESSSS.

Las opiniones consideradas en el presente estudio fueron expresadas por los estudiantes universitarios quienes estuvieron matriculados en las siguientes universidades: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Universidad de Guayaquil, Universidad Tecnológica Amazónica, y, Universidad Tecnológica Ecotec. Las universidades participantes se encuentran localizadas en las regiones de la Costa y el Oriente del Ecuador.

Según la categorización de las universidades y escuelas politécnicas realizada por el Consejo de Evaluación, Acreditación y Aseguramiento de la Calidad de Educación Superior de Ecuador se pudo conocer que la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la Universidad de Guayaquil y la Universidad Estatal Amazónica son universidades cuya categoría es B; mientras que, la Universidad Tecnológica Ecotec posee una categoría C. De igual forma, como parte de las delimitaciones del estudio se consideró que los resultados reflejaron las opiniones expresadas de los estudiantes universitarios durante el período de tiempo comprendido entre los meses de mayo a julio del año 2016. Por ello, el presente estudio fue realizado bajo un corte transversal.

Resumen

El modelo del presente estudio estuvo basado en la teoría del comportamiento planificado (Ajzen, 1991, 2002) partiendo del hecho que la intención es un comportamiento que antecede la decisión de emprender un negocio donde existen tres motivadores o antecedentes que explican el grado de intención del individuo. Estos factores motivadores de la intención vienen explicados por la actitud emprendedora, la norma subjetiva y el control percibido de comportamiento. Se considera que estos factores

de forma agregada predicen la intención emprendedora (Ajzen, 1991, 2002; Liñán & Chen, 2009).

No obstante, la revisión de literatura reportó como oportunidad y vacío literario el generar una concepción más completa y precisa del constructo denominado control percibido de comportamiento (Ajzen, 2002) cuyo concepto tradicionalmente ha sido abordado a través de la autoeficacia emprendedora (Bandura, 1986). Así, la revisión de la literatura reportó que se requiere una comprensión más integrada de dicho concepto.

Estudios refirieron la necesidad de generar una mayor comprensión del control percibido de comportamiento a través de la integración de las variables denominadas controlabilidad percibida y autoeficacia emprendedora, analizando como parte de esa relación el efecto de mediación que produce la controlabilidad percibida en el modelo (Ajzen, 2002; Alcover et al., 2012; Armitage & Conner, 2001; Monsen & Urbig, 2009; Sieger & Monsen, 2015; Terry & O'Leary, 1995; Urbig & Monsen, 2012).

Por ello, bajo el marco teórico descrito en el presente estudio se consideraron como variables independientes: la actitud emprendedora, la norma subjetiva y la autoeficacia emprendedora; como variable mediadora la controlabilidad percibida y, como variables moderadoras o de control se consideraron los aspectos demográficos tales como, el género y la formación emprendedora. La variable dependiente estudiada fue la intención emprendedora que midió el esfuerzo que percibe el individuo realizará para llevar a cabo el comportamiento emprendedor (Ajzen, 1991, 2002; Liñán & Chen, 2009).

El estudio partió del supuesto general que la intención emprendedora se define como el deseo de convertirse en fundador o creador de una empresa de parte del estudiante universitario luego de cinco años posteriores de concluir sus estudios universitarios, tal como indican otros investigadores (Laspita et al., 2012; Sieger & Monsen, 2015; Zelweger et al., 2011). De igual forma, el presente estudio supone que al momento de evaluar las

intenciones de emprender un negocio es indistinto el perfil de carrera de formación que el individuo esté estudiando dado que el hecho de ser empresario no necesariamente está vinculado con aquellos individuos quienes estudian carreras relacionadas con la administración de empresas. Finalmente, se supone el hecho que los estudiantes universitarios reportaron de forma sincera sus opiniones con relación a las variables que se usaron para explicar el fenómeno de las intenciones emprendedoras y que los estudiantes tuvieron una clara comprensión de los objetivos e importancia del presente estudio.

El conocimiento añadido reportado por el presente estudio es relevante porque pretende ayudar a los agentes económicos en la gestión de la problemática social del emprendimiento. Así como también, se propone contribuir con los entes gubernamentales, instituciones académicas, tanto públicas como privadas para el desarrollo e implementación de estrategias que influyan positivamente en la intención de emprender. De igual forma, el estudio generó una contribución a distintas áreas académicas debido a las sinergias provenientes por la integración de lo que se sabe de forma aislada.

El presente estudio propuso como pregunta principal de investigación evaluar si ¿existe influencia de los factores propuestos en la teoría de comportamiento planificado descrita por Ajzen (1991, 2002) y la teoría mixta de control (Monsen & Urbig, 2009) sobre las intenciones emprendedoras de los estudiantes universitarios? y, a partir de la pregunta principal de investigación planteó evaluar diversos aspectos que llevaron a responder dicha interrogante.

La investigación consideró como unidad de análisis a los estudiantes universitarios del Ecuador. El estudio se llevó a cabo dentro del paradigma post-positivista, fue abordado bajo un enfoque cuantitativo con un propósito correlacional y bajo una lógica deductiva. Los resultados fueron analizados dentro de un horizonte de tiempo de corte transversal. Asimismo, se utilizó los datos procedentes de la medición internacional del espíritu

empresario GUESSS correspondientes al año 2016, los cuales fueron recolectados por medio de una encuesta estructurada vía electrónica. El proceso de recolección de datos se realizó en cooperación con las universidades suizas de St. Gallen y Bern, y dicho proceso fue auditado por la firma internacional de auditoría Ernst & Young.

El análisis e interpretación de los datos se ejecutó a través de técnicas de análisis multivariable como el análisis factorial confirmatorio con el objetivo de realizar la validación del instrumento. Posteriormente, se realizó un análisis basado en la modelación estructural con la finalidad de evaluar las relaciones propuestas en el presente estudio, cuyas estimaciones fueron ejecutadas mediante el uso del programa SPSS 21 AMOS 7 (Hernández et al., 2010).

La investigación estuvo sujeta a las siguientes limitaciones: (a) las opiniones de los estudiantes universitarios corresponden a todos aquellos quienes estuvieron matriculados en las cuatro universidades de Ecuador participantes en la séptima edición del proyecto GUESSS, cuyo proyecto fue ejecutado durante el año 2016 por primera vez en el Ecuador; (b) no se cuenta con información histórica de las percepciones de los estudiantes universitarios de Ecuador respecto a los factores que influyen sobre la intención emprendedora procedentes de estudios realizados anteriormente que permitan evaluar de forma longitudinal los datos; y finalmente, (c) no se cuenta con información proveniente de los datos de la medición GUESSS correspondiente a años anteriores que permitan realizar comparaciones de los resultados que provengan del presente estudio.

En cuanto a las delimitaciones, el presente estudio se circunscribió a evaluar a los estudiantes universitarios quienes estuvieron cursando su formación académica en instituciones universitarias a nivel de pregrado, cuyos datos previos al análisis contaron con la respectiva autorización al acceso y permiso para el uso de datos de parte del director del proyecto internacional, Philipp Sieger.

Las universidades participantes en el proyecto GUESSS 2016 fueron las siguientes: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Universidad de Guayaquil, Universidad Tecnológica Amazónica y la Universidad Tecnológica Ecotec. Dichas universidades se encuentran localizadas en las regiones de Costa y Oriente del Ecuador. De igual forma, como parte de las delimitaciones del estudio, las opiniones de los estudiantes universitarios que fueron evaluadas en el presente estudio corresponden al período de tiempo comprendido entre los meses de mayo a julio de 2016, etapa durante la cual se llevó a cabo la recolección de datos del proyecto GUESSS en Ecuador.

A continuación, se presenta el segundo capítulo donde se presenta la revisión de la literatura destacando los hallazgos más recientes en cuanto a la aplicación de la teoría de comportamiento planificado (Ajzen, 1991, 2002) y la teoría mixta de control (Monsen & Urbig, 2009; Urbig & Monsen, 2012). De igual forma, el segundo capítulo presentó el marco literario necesario para sustentar la presente propuesta de investigación, cuyos hallazgos permitieron justificar la relevancia de este estudio.

Capítulo 2: Revisión de la Literatura

El emprendimiento es un fenómeno importante que ha recibido un especial interés como objeto de estudio en los últimos años. La revisión de la literatura destacó que para abordar el fenómeno del emprendimiento es necesario partir del estudio de las intenciones emprendedoras del individuo bajo el marco teórico del comportamiento planificado (Ajzen, 1991, 2002).

A partir de ello, el presente estudio fue desarrollado bajo la propuesta de Ajzen (1991, 2002) cuyo enfoque ha sido ampliamente usado por investigadores quienes han abordado el fenómeno de la iniciativa empresarial (Ayuo & Kubasu, 2014; Franke & Lüthje, 2004; Lüthje & Franke, 2003; Liñán & Chen, 2009; Liñán et al., 2013; Malebana, 2014; Malebana & Swanepoel, 2015; McStay, 2008; Sieger et al., 2014, 2016; Souitaris et al., 2007; Yeng et al., 2011).

El presente estudio consideró la integración del efecto de la controlabilidad percibida descrito por la teoría mixta de control desarrollada por Monsen y Urbig (2009) con la finalidad de generar una concepción más amplia y precisa del concepto del control percibido de comportamiento que es uno de los factores que explica el comportamiento planificado como antecedente del emprendimiento.

El modelo propuesto por Ajzen (1991, 2002) consideró que la actitud emprendedora, la norma subjetiva y el control percibido de comportamiento son factores motivadores que explican la intención emprendedora de forma agregada, partiendo de la premisa que todo aquel individuo que quiera emprender su propia empresa terminará realizando este evento en algún determinado momento de su vida. Por su lado, la teoría mixta de control (Monsen & Urbig, 2009) incorporó el efecto de la controlabilidad percibida con la finalidad de mejorar la definición del control percibido de

comportamiento, cuyo concepto usualmente viene relacionado con la definición de la autoeficacia emprendedora (Bandura, 1986, 1992).

El presente estudio se derivó de las líneas futuras de investigación descritas en el estudio de Sieger y Monsen (2015) quienes destacaron la importancia de evaluar la interacción de dos variables latentes denominadas autoeficacia emprendedora y controlabilidad percibida para explicar de forma más precisa el constructo del control percibido de comportamiento para lo cual se destacó el efecto mediador que genera la controlabilidad percibida.

El hecho de integrar el efecto que genera la controlabilidad percibida en la relación entre la autoeficacia emprendedora y la intención emprendedora permitió extender los hallazgos reportados por Monsen y Urbig (2009) como parte de la teoría mixta de control (Sieger & Monsen, 2015). La teoría mixta de control considera de forma conjunta, tanto la evaluación de la percepción del individuo en cuanto al hecho de sentirse apto respecto a establecer su propio negocio y, en segundo lugar, la evaluación del individuo respecto al grado de control que cree que posee sobre los resultados que prevé obtener, considerando los riesgos involucrados que afectan la actividad empresarial (Monsen & Urbig, 2009).

La teoría mixta de control considera importante incorporar la evaluación del grado de control que posee el individuo porque implícitamente involucra una evaluación de los factores del entorno, el nivel de incertidumbre y los riesgos asociados con el hecho de ser empresario (Monsen & Urbig, 2009). El grado de control que posee el individuo sobre los resultados derivados de las acciones relacionadas con la iniciativa empresarial pudiendo asegurar tener beneficios de actividades sobre las cuales no existen resultados ciertos, es una característica de los individuos con un perfil emprendedor.

Así, los individuos con intenciones emprendedoras poseen mayor autoconfianza respecto a los beneficios derivados de la decisión de ser empresario, exhibiendo un mayor

grado de control, lo cual viene explicado por la variable controlabilidad percibida (Monsen & Urbig, 2009; Sieger et al., 2014, 2016; Sieger & Monsen, 2015). La presente investigación respondió a la recomendación de líneas futuras de investigación sugeridas por otros autores de generar estudios que profundicen el estudio de los efectos de la interacción que se produce al considerar la integración de la controlabilidad percibida en el modelo que explica el comportamiento planificado (Ajzen, 1991, 2002).

El propósito fue el de generar hallazgos que amplíen los actuales conocimientos que se tienen del fenómeno de la iniciativa empresarial considerando como unidad de análisis a los estudiantes universitarios (Sieger & Monsen, 2015). Para el desarrollo del marco conceptual del presente estudio se procedió a realizar una revisión de los avances, resultados y líneas futuras de investigación en torno a la iniciativa empresarial reportadas por otros estudios los cuales permitieron sustentar la presente propuesta.

A lo largo de la revisión de la literatura se observó que el marco de las investigaciones respecto al estudio de la intención emprendedora normalmente otorgan un tratamiento de una sola variable para explicar el concepto del control percibido de comportamiento, hecho que condujo a que la presente investigación se oriente a generar una comprensión más amplia de dicho concepto a través de la incorporación de la variable denominada controlabilidad percibida en el modelo que explica el comportamiento emprendedor a través de la teoría de comportamiento planificado (Ajzen, 1991, 2002).

El presente capítulo expone la literatura existente sobre el fenómeno de las intenciones emprendedoras como antecedente del comportamiento. Así también, los principales hallazgos y temas de discusión reportados por otras investigaciones que estudiaron el grado de incidencia que ejercen los factores propuestos por la teoría de comportamiento planificado propuesta por Ajzen (1991, 2002) en el fenómeno de las intenciones emprendedoras. Así como también, se presentan las aportaciones resultantes de

la teoría mixta de control descrita por Monsen y Urbig (2009) en el campo de la investigación relacionada con el estudio de las intenciones como predictor de la conducta humana.

El Emprendimiento

El emprendimiento es un aspecto estratégico de las sociedades porque se constituye en un mecanismo para la creación de empleo. El fenómeno de la iniciativa empresarial reconoce que el empresario desempeña un rol importante que empieza detectando una oportunidad en el mercado y a partir de ello, promueve la innovación de los productos y mercados garantizando así el bienestar de las sociedades (Ayuo & Kubasu, 2014; Gartner, 1988; Poutziouris, 2003).

Por esta razón, el emprendimiento es un aspecto importante en el desarrollo económico de las sociedades y se ha distinguido que el estudio de la intención emprendedora se ha convertido en el eje principal sobre el cual los investigadores contribuyen con nuevo conocimiento que aporte en el entendimiento de este fenómeno, reconociendo que las intenciones son el primer aspecto que se produce en el proceso de creación de una empresa (Ayuo & Kubasu, 2014).

El Fenómeno de las Intenciones Emprendedoras

Bird (1988, 1992) definió que la intención es un estado de la mente donde el individuo basado en su experiencia y motivaciones orienta sus ideas hacia un objeto específico. Por su parte, Ajzen (1991, 2002) mencionó que la intención de emprender se refiere al propósito por desarrollar un comportamiento emprendedor. El fenómeno de las intenciones emprendedoras ha sido abordado a través de diversos estudios usando el modelo teórico del comportamiento planificado propuesto por Ajzen (1991, 2002) con el objetivo de evidenciar el grado de incidencia que ejercen los factores que explican las intenciones emprendedoras como evento previo del comportamiento emprendedor (Ajzen,

2005; Ayuo & Kubasu, 2014; Do Paço et al., 2011, 2013; Ferreira et al., 2012; Fini et al., 2009; Franke & Lüthje, 2004; Lüthje & Franke, 2003; Liñán & Chen, 2009; Liñán et al., 2013; Malebana, 2014; Malebana, & Swanepoel, 2015; McStay, 2008; Rodrigues et al., 2012; Sieger et al., 2014, 2016; Souitaris et al., 2007; Yeng et al., 2011).

Fishbein y Ajzen (1975) propusieron la teoría de acción razonada cuyo marco teórico definió que la intención está determinada por la actitud y por la norma subjetiva. Fishbein y Ajzen (1975) propusieron un modelo basado en las relaciones entre las creencias, actitudes, intenciones y comportamiento para conocer si un individuo desarrollará un comportamiento dado (Boyd & Vozikis, 1994).

A partir de ello, la teoría de comportamiento planificado (Ajzen, 1991) es una extensión de la teoría de la acción razonada que propuso añadir un tercer factor en la determinación de intenciones denominado control percibido de comportamiento. Este tercer factor mide la creencia del individuo respecto al grado de control que percibe tendrá sobre la ejecución de un determinado comportamiento (Casson, Yeung, Basu, & Wadson, 2006).

Los Factores Impulsores de las Intenciones Emprendedoras

El concepto de control percibido de comportamiento está relacionado con la autoeficacia propuesta por Bandura (1986, 1992) quien definió este concepto como el juicio que el individuo posee respecto a sus capacidades para organizar y ejecutar cursos de acción requeridos para alcanzar cierto tipo de actuaciones. Así, la autoeficacia emprendedora se utilizó como una variable explicativa para determinar la fuerza de la intención emprendedora y la probabilidad de que esas intenciones resulten en acciones emprendedoras.

Algunos investigadores señalaron que los individuos con intenciones de emprender su negocio pueden ser particularmente propensos a sesgos porque prefieren simplificar el

análisis de información con la finalidad de darle un tratamiento más sencillo, disminuir el estrés, así como también, reducir la percepción de incertidumbre asociada a la decisión de iniciar un nuevo negocio (Busenitz & Barney, 1997; Duhaime & Schwenk, 1985; Hansen & Allen, 1992; Shaver & Scott, 1991; Simon et al., 2000).

Simon et al. (2000) definieron que los sesgos son tipos de atajos mentales que los individuos utilizan para hacer juicios que influyen en el momento que toman las decisiones obviando los resultados negativos y la incertidumbre asociada a sus decisiones. Este hecho conduce a realizar una subestimación del riesgo (Barnes, 1984; Cooper et al., 1988; Hogarth, 1980; Schwenk, 1984; Simon et al., 2000).

De acuerdo con la revisión de la literatura, algunos empresarios hacen predicciones inexactas sobre el momento de la entrada de competidores. En otros casos, tienen mucha confianza de sus capacidades y habilidades para defenderse de los competidores, creyendo que sus habilidades les han permitido desarrollar una tecnología que otros no pueden fácilmente imitar, lo cual se denomina controlabilidad percibida (Simon et al., 2000; Teece, 1986; Zajac & Bazerman, 1991).

Respecto al concepto de controlabilidad percibida se pudo distinguir durante la revisión de la literatura que existe la teoría de locus de control, la cual fue desarrollada por Rotter (1966) quien argumentó que los individuos con un locus de control interno estarían probablemente buscando roles relacionados al emprendimiento porque desean posiciones en las cuales ellos tienen directamente impacto sobre los resultados.

Rotter (1966) señaló que los individuos quienes poseen intenciones de ser empresarios se caracterizan por la presencia de la controlabilidad percibida. En función de ello, quienes tienen intención de establecer un negocio tienen la tendencia de atribuir sus resultados a sus propias acciones, no afectándose por la presión de las normas sociales (Bird, 1988, 1992). Así, los individuos quienes poseen un alto locus de control interno o un

alto nivel de controlabilidad percibida creen que tienen control sobre los eventos futuros y que sus resultados provienen de sus propias acciones (Cromie, 2000; McStay, 2008; Shane et al., 2012).

Así, el individuo con intenciones de emprender muestra un grado de control sobre un conjunto de factores que le permiten llevar a cabo el comportamiento. Estos factores se refieren a la disponibilidad de recursos, oportunidades, pasadas experiencias con el comportamiento, información proveniente de terceros, experiencias de amigos, habilidades, destrezas requeridas, emociones, entre otros aspectos (Ajzen, 2005; Ajzen & Coote, 2008; Malebana & Swanepoel, 2015).

Por ello, es importante generar distinción entre los conceptos de controlabilidad percibida y el concepto de autoeficacia emprendedora. La variable denominada controlabilidad percibida se refiere a la percepción de control de la persona frente a los resultados obtenidos de sus acciones. Mientras que, el concepto de la autoeficacia enfatiza la percepción de las capacidades que posee el individuo frente a la iniciativa empresarial (Lent & Hackett, 1987; Monsen & Urbig, 2009; Sieger & Monsen, 2015).

A partir de ello, Ajzen y Cote (2008) afirmaron que la intención emprendedora depende también de las evaluaciones que el individuo realice respecto a los resultados esperados de sus acciones lo cual a su vez propicia que el individuo muestre una actitud favorable respecto al hecho de ser empresario (Malebana & Swanepoel, 2015). De igual forma, se reconoce que existe una presión social que ejercen el círculo próximo de personas que rodea el individuo conformado por sus padres, familiares y amigos cercanos quienes influyen en la intención del individuo de crear su propia empresa (Malebana & Swanepoel, 2015).

La presente propuesta de investigación consideró que las intenciones varían dependiendo del contexto en el que se desenvuelven los estudiantes universitarios para lo

cual fue necesario medir las percepciones del individuo respecto a las creencias de control que percibe que posee respecto a los resultados que prevé obtener de las actividades derivadas con la actividad empresarial. A continuación, se presentan los principales hallazgos detectados durante la revisión de la literatura que dan soporte a la presente investigación que pretendió responder a las brechas de investigación reportadas.

Aproximación de Intenciones Emprendedoras en los Estudiantes

Sieger et al. (2014) realizaron un proyecto de investigación con la participación de 34 países con el objetivo de medir la intención emprendedora de los estudiantes universitarios reportando que el contexto universitario y el aprendizaje que adquieren los estudiantes en las universidades son importantes antecedentes de la intención emprendedora. Así también, los resultados del estudio confirmaron que los padres emprendedores inciden en que sus hijos tengan la decisión de emprender.

Igualmente, los investigadores reportaron que las presiones sociales que ejercen el círculo de personas próximas al individuo tienen una relación positiva respecto a la intención de emprender su negocio del estudiante. Mientras que, se pudo conocer que la actitud emprendedora se ve afectada de forma negativa si se considera el nivel de incertidumbre o riesgo percibido del contexto social en que se desenvuelve el estudiante universitario (Sieger et al., 2014).

El estudio identificó que todo aquel individuo que acude a una institución universitaria lo hace con el propósito de adquirir mayores conocimientos, hecho que le permite al individuo sentirse apto y preparado frente a la posibilidad de ser empresario ganando mayor confianza y control respecto de los resultados que aspira obtener en comparación con quienes no tienen aspiraciones de crear su propia empresa.

Así, los individuos con un perfil emprendedor reducen el nivel de incertidumbre que perciben del entorno, logrando tener una actitud favorable respecto a la intención de

emprender su propio negocio (Ajzen, 2002; Monsen & Urbig, 2009; Monsen et al., 2010; Sieger & Monsen, 2015; Urbig & Monsen, 2012). Durante la revisión de la literatura se confirmó la importancia que ejerce la educación o formación relacionada con el emprendimiento como uno de los determinantes que pueden influenciar sobre las decisiones de carrera de los estudiantes (Kolvereid & Moen, 1997; Peterman & Kennedy, 2003; Zellweger et al., 2011).

La revisión de la literatura destacó que el individuo necesita poseer habilidades técnicas necesarias para llevar a cabo el emprendimiento (González, 2004). Por su parte, Yeng et al. (2011) reportaron que la universidad desempeña un papel importante como creadora de una cultura orientada a la iniciativa empresarial resaltando que los educadores se convierten en agentes promotores de iniciativas efectivas en torno a la creación de nuevas empresas.

El estudio propuesto por Lüthje y Franke (2003) confirmó que las características personales tienen un fuerte impacto en las actitudes hacia el emprendimiento. Este estudio recomendó que las universidades y las políticas públicas deben intensificar programas educacionales, investigación y recursos destinados al emprendimiento. Así, Lüthje y Franke (2003) sugirieron que los programas deben ir orientados a disminuir las barreras percibidas en torno a la iniciativa de establecer un nuevo negocio.

Fini et al. (2009) realizaron un estudio a empresarios y evidenciaron que la intención emprendedora es influenciada por las características psicológicas personales, las habilidades individuales y por factores del entorno. Los resultados del estudio confirmaron que la intención emprendedora fue explicada por la actitud emprendedora y por el control percibido de comportamiento. No obstante, en el caso de la norma subjetiva se evidenció que no reportó ser significativa para predecir la intención emprendedora de los empresarios evaluados.

Por su lado, Do Paço et al. (2011) realizaron una investigación para explicar las diferencias en cuanto al nivel de intenciones emprendedoras reportadas por un grupo de estudiantes de secundaria observando diferencias entre los estudiantes. El estudio concluyó que la educación y el entrenamiento deben centrarse en promover el cambio de las actitudes emprendedoras de los individuos, ya que los efectos que produjo la educación en los estudiantes evaluados resultaron ser más significativos, logrando que los estudiantes universitarios superen las barreras percibidas en relación con el emprendimiento.

Yeng et al. (2011) realizaron una investigación a estudiantes universitarios de la región de Malasia donde sus resultados evidenciaron que aquellos estudiantes universitarios cuyas madres eran empresarias tenían mayor inclinación hacia el emprendimiento. Por otro lado, se pudo confirmar que la presión social que ejercen los amigos no reportó tener una relación significativa sobre las intenciones emprendedoras. Así también, se evidenció que las universidades son responsables de crear un entorno que promueva el emprendimiento entre los estudiantes.

Por su parte, Zellweger et al. (2011) sugirieron que los estudiantes con antecedentes familiares relacionados con negocios son optimistas acerca de sus capacidades y recursos para perseguir una opción de carrera relacionada con emprendimiento. Mientras que Do Paço et al. (2013) evidenciaron que las mujeres adolescentes reportaron tener mayor locus de control o controlabilidad percibida que los estudiantes de género masculino; y a su vez, recomendaron orientar a los educadores a desarrollar programas que promuevan una cultura empresarial.

Recomendaciones para Líneas de Investigación

Lüthje y Franke (2003) sugirieron como línea futura de investigación seguir profundizando en el rol que ejercen las actitudes con la finalidad de generar mayor comprensión de las intenciones de ser empresario. La propuesta de Lüthje y Franke (2003)

estuvo dirigida a considerar que las actitudes emprendedoras podrían ser una variable mediadora de las intenciones, considerando que existen tanto factores externos como internos que rodean al individuo, cuyos factores inciden en la intención emprendedora.

Por su parte, Franke y Lüthje (2004) sugirieron evaluar el impacto de los factores ambientales y el efecto del soporte del contexto universitario en las intenciones de ser empresario de parte de los estudiantes. Por su lado, Souitaris et al. (2007) evaluaron los efectos que tuvo un programa de estudios relacionado con el emprendimiento y su incidencia sobre las actitudes e intenciones emprendedoras de los estudiantes universitarios. Los resultados de dicho estudio mostraron que los estudiantes que tomaron el programa de educación relacionado con el emprendimiento incrementaron sus normas subjetivas, y a través de ello, incrementaron su intención emprendedora. Mientras que, el grupo de control que no tomó el programa de formación emprendedora no reportó ninguna incidencia en las variables antes mencionadas.

El estudio propuesto por Souitaris et al. (2007) destacó la importancia que ejerce la educación emprendedora sobre la intención emprendedora proponiendo como línea futura de investigación el hecho de entender por qué el programa de emprendimiento incrementó las normas subjetivas, pero no la actitud hacia el emprendimiento y el control percibido de comportamiento. En el caso de Liñán y Chen (2009), los investigadores reportaron como una línea futura de investigación el hecho de confirmar si las normas subjetivas para desarrollar un negocio son un elemento que antecede y ayuda a determinar las actitudes y el control percibido de comportamiento dado que los hallazgos de este estudio evidenciaron que las normas subjetivas no ejercen un rol directo en la determinación de las intenciones emprendedoras. Estos hallazgos fueron argumentados porque las presiones sociales modifican los niveles de actitudes y el control percibido de comportamiento.

Liñán et al. (2013) propusieron un modelo más integrado de la intención emprendedora incorporando otros aspectos como la cultura, las motivaciones, las habilidades y el conocimiento empresarial. El propósito del estudio fue evaluar las diferencias culturales entre los países. Los resultados evidenciaron que un entorno favorable hacia el emprendimiento contribuye a que los individuos se sientan más atraídos y con mayor soporte para convertirse en emprendedores. De igual forma, el estudio sugirió la comprensión del rol de la cultura para explicar las diferencias existentes en relación con los países.

Ayuo y Kubasu (2014) examinaron los factores claves que inciden sobre las intenciones emprendedoras en estudiantes de tres universidades en Kenia. Los resultados reportaron que variables como el género, tener padres emprendedores, la actitud emprendedora, la norma subjetiva y el control percibido de comportamiento son aspectos que favorecen la intención emprendedora. El estudio evidenció que el soporte académico es un aspecto importante y determinante al momento de evaluar la iniciativa empresarial. Esta investigación reportó la necesidad de comprender los factores que influyen sobre la intención emprendedora considerando el rol que ejercen tanto las universidades como los gobiernos. Así también, se reconoció la importancia que ejercen los agentes de interés responsables de la dinámica empresarial dado que les faculta desarrollar programas que ayuden a los individuos a convertirse en emprendedores.

Malebana (2014) evidenció que las intenciones pueden ser explicadas por la actitud emprendedora, la norma subjetiva y el control percibido de comportamiento, destacando que el modelo propuesto por Ajzen (1991) fue adecuado para evaluar las intenciones emprendedoras. El estudio recomendó como línea futura de investigación el realizar estudios que incorporen otras variables al modelo tales como, la educación emprendedora y el rol de la cultura para evaluar como inciden sobre la intención emprendedora.

Malebana y Swanepoel (2015) realizaron una investigación de las intenciones emprendedoras en estudiantes de administración de empresas de dos universidades de Sudáfrica. Los resultados demostraron que la intención puede ser explicada por la actitud y el control percibido de comportamiento del estudiante universitario, cuyos resultados fueron similares a los reportados en el estudio realizado por Liñán y Chen (2009). De igual forma, Malebana y Swanepoel (2015) evidenciaron que la norma subjetiva no resultó ser significativa al momento de predecir la intención emprendedora.

Finalmente, el estudio propuesto por Malebana y Swanepoel (2015) sugirió para futuras líneas de investigación realizar estudios respecto al rol que ejercen los programas que brindan un soporte al emprendimiento. De igual forma, el estudio recomendó que los docentes podrían ayudar a estimular la actividad emprendedora actuando como agentes promotores del emprendimiento, lo cual contribuiría a aumentar el interés de emprender de los estudiantes universitarios.

La Controlabilidad Percibida y su Rol de Mediación

Monsen y Urbig (2009) desarrollaron una teoría denominada teoría mixta de control que incorporó dos conceptos que se hacen presentes en la evaluación que realiza el individuo en el momento de decidir realizar un determinado comportamiento. El primer concepto se relacionó con la creencia de la eficacia que el individuo percibe que posee. El segundo concepto fue orientado con la creencia de control que tiene el individuo respecto a los resultados que prevé obtener, para lo cual el individuo evalúa implícitamente los riesgos inmersos de las decisiones que toma.

La teoría mixta de control surgió en respuesta a la necesidad de investigar el fenómeno de la intención considerando los efectos de la controlabilidad percibida y la autoeficacia emprendedora de forma conjunta con el objetivo de explicar bajo una concepción más completa y precisa el control percibido de comportamiento lo cual no ha

sido abordado ampliamente en los estudios referentes a la investigación emprendedora (Ajzen, 2002; Monsen & Urbig, 2009; Sieger & Monsen, 2015).

Monsen y Urbig (2009) destacaron que el riesgo inmerso de emprender puede provenir de diversas fuentes tales como, el propio individuo, terceros, el entorno. Así como también, el riesgo puede derivarse de aspectos como el azar o la suerte. Monsen y Urbig (2009) recomendaron como líneas futuras de investigación el estudio de una medida que capture el control de los resultados del individuo, para lo cual consideraron idóneo integrar en el análisis la variable denominada controlabilidad percibida, sugiriendo que se estudie en específicos contextos y en especial, en actividades relacionadas con el emprendimiento.

Urbig y Monsen (2012) realizaron una investigación a un conjunto de estudiantes universitarios cuyo punto de partida fue la discusión del efecto de moderación de las percepciones de control de los resultados. Dicho estudio evidenció que la controlabilidad percibida también conocida como locus de control modera el impacto de las creencias de la eficacia externa que percibe el individuo. En función de lo anteriormente descrito, los investigadores apoyaron la importancia que radica en el hecho de incorporar el efecto de las relaciones resultantes entre las creencias de eficacia externa y las creencias de control.

Por ello, Urbig y Monsen (2012) recomendaron considerar la variable controlabilidad percibida en el estudio de las intenciones para explicar el hecho de por qué los individuos optimistas lideran de forma diferente las acciones adversas o el riesgo que se les presenta, en comparación con aquellos individuos quienes no poseen esta característica en particular.

Por su parte, Sieger y Monsen (2015) realizaron un estudio basado en la teoría de comportamiento planificado (Ajzen, 1991, 2002) con la finalidad de explicar las razones que conducen a que los individuos opten por ser empresarios. Los resultados del estudio revelaron los efectos de cada uno de los elementos que propone la teoría de

comportamiento planificado sobre el modelo que explicó las intenciones de elegir por una determinada carrera, reportándose el efecto de moderación que ejerció la controlabilidad percibida en el modelo utilizado para explicar el fenómeno de la iniciativa empresarial de los estudiantes universitarios.

Sieger y Monsen (2015) apoyaron el hecho de que se incorpore en el modelo de comportamiento planificado (Ajzen, 1991, 2002) la variable denominada controlabilidad percibida. Así, los investigadores destacaron la necesidad de evaluar la interacción independiente de la autoeficacia emprendedora y la controlabilidad percibida considerando el efecto de mediación que podría ejercer la variable controlabilidad percibida dentro de la evaluación de la iniciativa empresarial.

El estudio propuesto por Sieger & Monsen (2015) sugirió el hecho de que se realicen más investigaciones que generen una comprensión de la interacción de la variable denominada controlabilidad percibida integrando el resto de los factores que explican el comportamiento emprendedor a partir del enfoque teórico propuesto por Ajzen (1991, 2002). Los investigadores destacaron que es importante generar futuras líneas de investigación relacionadas con otras áreas, citando relevante profundizar los hallazgos de su investigación para ampliar la comprensión del fenómeno de las intenciones emprendedoras, la educación empresarial, los negocios familiares y el emprendimiento académico.

Resumen

El marco conceptual del presente estudio consideró la teoría del comportamiento planificado propuesta por Ajzen (1991, 2002) e integró el rol de mediación de la controlabilidad percibida (Monsen & Urbig, 2009; Sieger & Monsen, 2015). El objetivo fue generar una concepción más completa y precisa del control percibido de comportamiento que es uno de los factores motivacionales predictor de la intención

empresarial. Por lo tanto, en el capítulo se presentaron los principales hallazgos reportados a lo largo de la revisión de la literatura y los puntos de discusión que se declararon en dichos estudios con la finalidad de poder generar una explicación del marco teórico que sostiene la presente propuesta. El modelo reconoció que para que un individuo emprenda debe mostrar una actitud favorable respecto al hecho de emprender. De igual forma, el modelo propuso que las personas con mayor controlabilidad percibida tendrán mayores intenciones emprendedoras dado que reducirán el nivel de incertidumbre percibido del entorno, sintiéndose con un mayor control sobre los resultados que se deriven de las acciones derivadas de la iniciativa empresarial.

No obstante, la influencia de la controlabilidad percibida sobre el fenómeno de las intenciones emprendedoras es de forma indirecta, dado que dicha variable ejerce un rol de mediación en el modelo influyendo de forma indirecta en la relación entre la autoeficacia emprendedora y la intención emprendedora. De esta manera, el modelo fue descrito integrando la teoría de comportamiento planificado (Ajzen, 1991, 2002) y la teoría mixta de control (Monsen & Urbig, 2009).

El propósito fue integrar un marco conceptual más amplio que permita explicar el fenómeno de las intenciones emprendedoras de los estudiantes de la población universitaria de Ecuador. Finalmente, el presente estudio propuso entender el rol que ejerce la norma subjetiva en la predicción de la intención emprendedora porque la revisión de la literatura reportó que existen estudios que evidenciaron que no existe una relación significativa de esta variable en el modelo que explica el comportamiento emprendedor (Fini et al., 2009; Liñán & Chen, 2009; Malebana & Swanepoel, 2015; Yeng et al., 2011).

Conclusiones

La revisión de la literatura reportó que existe un vacío literario derivado de generar una ampliación del concepto del control percibido de comportamiento, situación que

condujo a investigar el efecto que genera la interacción de las variables denominadas controlabilidad percibida y autoeficacia emprendedora como parte del concepto del control percibido de comportamiento, que es uno de los factores propuestos por la teoría del comportamiento planificado (Ajzen, 1991, 2002).

En función de lo anteriormente descrito, el presente estudio se orientó a evaluar el efecto mediador de la variable controlabilidad percibida reconociendo que es importante analizar el grado de control que el individuo cree que posee respecto a las acciones derivadas de su actuar relacionado con la creación de empresas (Monsen & Urbig, 2009; Sieger & Monsen, 2015).

De igual forma, el presente estudio identificó que no hay consenso respecto a la influencia que ejerce la norma subjetiva sobre la intención emprendedora destacando la necesidad de realizar estudios que contribuyan a explicar la relación que ejerce la norma subjetiva sobre la intención emprendedora de los estudiantes universitarios (Fini et al., 2009; Liñán & Chen, 2009; Liñán et al., 2014; Malebana, 2014; Malebana & Swanepoel, 2015; Souitaris et al., 2007; Yeng et al., 2011).

El hecho de integrar el rol de la controlabilidad percibida en el modelo que explica las intenciones emprendedoras de los estudiantes universitarios contribuyó a ampliar los actuales conocimientos reportados por el modelo tradicional de comportamiento planificado propuesto por Ajzen (1991, 2002), cuyo modelo teórico ha sido ampliamente usado en las investigaciones relacionadas con la iniciativa empresarial. Consecuentemente, el enfoque del estudio fue holístico constituyéndose en la principal contribución de la presente investigación.

Capítulo 3: Método

La presente investigación tuvo como objetivo analizar el grado de incidencia que ejercen los factores descritos en la teoría del comportamiento planificado (Ajzen, 1991, 2002) sobre la intención emprendedora de los estudiantes universitarios. Para el efecto, el estudio consideró la evaluación de la mediación de la controlabilidad percibida en la relación entre la autoeficacia emprendedora y la intención emprendedora (Monsen & Urbig, 2009). Así, el presente estudio fue desarrollado bajo un paradigma cuantitativo.

La incorporación de la controlabilidad percibida en el modelo de comportamiento planificado (Ajzen, 1991, 2002) responde a la recomendación referida por investigadores (Monsen & Urbig, 2009; Sieger & Monsen, 2015) quienes consideraron relevante incluir el efecto de dicha variable en el modelo que explica el comportamiento emprendedor con el objetivo de generar una concepción más amplia y completa del constructo denominado control percibido de comportamiento. Este último concepto es uno de los factores propuestos por Ajzen (1991, 2002) para predecir determinado comportamiento y que facilita la explicación del fenómeno de la iniciativa empresarial de forma agregada.

Así, el estudio partió realizando la respectiva validación del instrumento para lo cual se realizaron las respectivas pruebas que garantizaron la validez tanto de contenido, la validez convergente y la validez discriminante de cada uno de los constructos que conforman el modelo. De igual forma, se comprobó que exista la debida consistencia interna a través de la medida del alfa de Cronbach.

Posteriormente, con el objetivo de demostrar las relaciones propuestas en el presente estudio se realizó un análisis basado en un modelo de ecuaciones estructurales para explicar el grado de influencia que ejercen los factores que explican la intención emprendedora a partir de las teorías propuestas. A partir de ello, en el presente capítulo se presenta a continuación: (a) el diseño de la investigación, (b) la idoneidad del estudio, (c)

la población y la muestra, (d) la selección de casos, (e) el consentimiento informado, (f) la confidencialidad, (g) la localización geográfica, (h) la instrumentalización, (i) la recolección y el registro de datos, (j) el análisis e interpretación de los resultados, y finalmente, (k) la validez y confiabilidad de los constructos propuestos los cuales permitieron verificar las relaciones hipotéticas descritas en la presente investigación.

Diseño de la Investigación

El presente estudio fue abordado bajo una lógica deductiva y desde un paradigma post-positivista. El análisis fue realizado bajo un horizonte de tiempo de tipo transversal (Hernández et al., 2010) constituyéndose en no experimental porque no manipuló deliberadamente las variables independientes. Posterior a ello, se aplicó técnicas de análisis multivariable con el objetivo de identificar el grado de influencia que ejercen los factores que explicaron el fenómeno de las intenciones emprendedoras refiriendo a la intención como antecedente del comportamiento emprendedor (Ajzen, 1991, 2002; Hernández et al., 2010).

El propósito de esta investigación fue de carácter cuantitativo y se pudo realizar debido a que se contó con la autorización del uso de los datos procedentes de la medición comparativa internacional de iniciativas emprendedoras del proyecto GUESSS. El proyecto de investigación GUESSS es liderado por Philipp Sieger y cuenta con la cooperación de un grupo de investigadores de las universidades suizas, Universidad de St. Gallen y Universidad de Bern.

La población objeto de estudio fueron los individuos que están expuestos a conocimientos académicos provistos por instituciones universitarias. La muestra del presente estudio se circunscribió a aquellos estudiantes universitarios de nivel de pregrado de todas las carreras, quienes participaron de forma voluntaria en la medición del proyecto GUESSS realizado durante el año 2016.

Diversos estudios mantuvieron relación con el presente, dado que han sido abordados siguiendo un paradigma cuantitativo utilizando el método de la encuesta como el más apropiado para medir las factores o causas que inciden sobre la intención emprendedora (Ayuo & Kubasu, 2014; Cameron, 2010; Ferreira et al., 2012; Fini et al., 2009; Liñán & Chen, 2009; Liñán et al., 2013; Malebana, 2014; Malebana & Swanepoel, 2015; McStay, 2008; Rodrigues et al., 2012; Sieger et al., 2014, 2016; Sieger & Monsen, 2015; Yeng et al., 2011).

La encuesta se llevó a cabo con preguntas cerradas que fueron completadas a través de un formulario remitido vía electrónica. Bajo esta distinción, el presente estudio fue de tipo confirmatorio y se basó en la integración de la teoría de comportamiento planificado (Ajzen, 2002) y la teoría desarrollada por Monsen y Urbig (2009) denominada teoría mixta de control.

La investigación recogió los aportes de la literatura existentes en relación a la medición de la actividad emprendedora, reconociendo la necesidad de evaluar la incidencia que ejerce la variable denominada controlabilidad percibida sobre el modelo propuesto por Ajzen (1991, 2002) con el objetivo de generar una concepción más completa y precisa del concepto del control percibido de comportamiento, concepto que tradicionalmente viene explicado por la autoeficacia emprendedora (Bandura, 1986, 1992).

Pertinencia del Diseño

Yin (2003) afirmó que para escoger la estrategia de investigación hay tres condiciones que se sugieren revisar: (a) el tipo de preguntas establecidas; (b) el grado de control sobre los eventos que posee el individuo responsable de liderar el proceso de investigación; y, (c) el grado en que los eventos se refieren a situaciones actuales en contraste con eventos históricos (Avolio, 2008).

En relación con la propuesta de Yin (2003), la presente investigación usó el instrumento que procede de investigaciones que estudian el fenómeno de la iniciativa empresarial de los estudiantes universitarios (Sieger et al., 2014, 2016; Sieger & Monsen, 2015; Zellweger et al., 2011). El instrumento de medición utilizado incluye los constructos estudiados tales como, la actitud emprendedora, la norma subjetiva, la autoeficacia emprendedora y la controlabilidad percibida. Así también, el instrumento procede de un marco teórico que ha sido utilizado en investigaciones que abordan el eje central del presente estudio.

Con relación al grado de control que posee la persona responsable de generar la investigación, el presente estudio fue realizado a partir de los datos que proceden de la medición comparativa internacional de la iniciativa empresarial a nivel universitario de diversos países, denominado GUESSS 2016. En función de ello, el presente estudio pudo responder a interrogantes de la investigación que condujeron a describir los hallazgos resultantes de la evaluación de las relaciones propuestas, asegurando que los constructos que fueron analizados reflejen los conceptos que se propusieron investigar y así poder explicar el fenómeno de la iniciativa empresarial en los estudiantes de la población universitaria de Ecuador.

Los datos del proyecto GUESSS recolectados en Ecuador durante el año 2016 fueron obtenidos a través de encuestas con preguntas de carácter estructurado, cuya metodología fue adecuada cuando se propone evaluar relaciones entre una o más variables, y cuyo propósito es entender el fenómeno desde un punto de vista holístico y bajo la perspectiva de un contexto diferente (Avolio, 2008; Yin, 2003).

El enfoque en el presente estudio cuantitativo fue de tipo deductivo dado que el proceso de investigación se inició con una exhaustiva y profunda revisión de la literatura.

A partir de ello, se definieron las relaciones existentes propuestas con el fin de explicar las intenciones de ser empresario que poseen los estudiantes universitarios.

De igual forma, el presente estudio se centró en la búsqueda de las líneas futuras de investigación que no han sido ampliamente abordadas y que a su vez reporten la necesidad de ejecutar investigaciones que permitan responder a las inquietudes descritas en investigaciones recientes en torno a la dinámica de la iniciativa emprendedora; contribuyendo de esta forma con un aporte de conocimiento en el presente estudio (Ajzen, 2002; Monsen & Urbig, 2009; Sieger & Monsen, 2015; Simon et al., 2000; Urbig & Monsen, 2012).

Preguntas de Investigación

El presente estudio describió como pregunta principal de investigación: ¿existe influencia de los factores propuestos en la teoría de comportamiento planificado descrita por Ajzen (1991, 2002) y la teoría mixta de control (Monsen & Urbig, 2009) sobre las intenciones emprendedoras de los estudiantes universitarios? Así, a partir de la pregunta principal de investigación se evaluaron diversos aspectos que llevaron a responder dicha interrogante tales como:

1. ¿Existe una relación entre la actitud emprendedora y la intención emprendedora?
2. ¿Existe una relación entre la norma subjetiva y la intención emprendedora?
3. ¿Existe una relación entre la controlabilidad percibida y la intención emprendedora?
4. ¿Existe una relación entre la autoeficacia emprendedora y la intención emprendedora?
5. ¿Existe una correlación entre la actitud emprendedora y la norma subjetiva?
6. ¿Existe una correlación entre la actitud emprendedora y la autoeficacia emprendedora?

7. ¿Existe una correlación entre la norma subjetiva y la autoeficacia emprendedora?
8. ¿Existe una relación entre la autoeficacia emprendedora y la intención emprendedora, considerando el efecto mediador de la controlabilidad percibida?
9. ¿Existen diferencias significativas respecto al modelo que explica las intenciones emprendedoras de los estudiantes universitarios en función del género?
10. ¿Existen diferencias significativas respecto al modelo que explica las intenciones emprendedoras de los estudiantes universitarios considerando la formación emprendedora que hayan recibido durante su fase académica?
11. ¿Es adecuado el modelo basado en la teoría del comportamiento planificado (Ajzen, 1991, 2002) y en la teoría mixta de control (Monsen & Urbig, 2009) para explicar las intenciones emprendedoras de los estudiantes universitarios del Ecuador?; y,
12. ¿Es más completa la estructura factorial de cinco factores para explicar las intenciones emprendedoras de los estudiantes universitarios (Ajzen, 2002; Monsen & Urbig, 2009) que la estructura factorial clásica propuesta por Ajzen (1991); lo que en última instancia conduce a la decisión de iniciar una empresa?

Población

El presente estudio evaluó el grado de incidencia que ejercen los factores que explican el comportamiento emprendedor (Ajzen 1991, 2002; Monsen & Urbig, 2009), considerando como unidad de análisis a los estudiantes universitarios ecuatorianos. Por ello, la población objeto de estudio fueron los individuos que están expuestos a conocimientos académicos provistos por instituciones universitarias.

El estudio consideró que todo aquel individuo que esté desarrollándose en un contexto universitario estará expuesto a conocimientos y a una cultura que favorece el

espíritu empresarial, lo cual conduce a que los individuos perciban que son más capaces para iniciar un emprendimiento.

Adicionalmente, se consideró que la universidad al igual que el círculo próximo de personas que rodea al individuo conformado por sus padres, familiares, amigos y compañeros de estudios, se convierten en medios de apoyo que favorecen o estimulan a que el individuo tenga intenciones favorables respecto al emprendimiento (Ayuo & Kubasu, 2014; Malebana, 2014; McStay, 2008; Yeng et al., 2011).

A partir de ello, se procedió a realizar un compendio de las principales estadísticas que explican la oferta académica y la descripción demográfica de los estudiantes matriculados en las universidades domiciliadas en el Ecuador, en función de las principales estadísticas publicadas por la Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación (SENESCYT).

Es así como se pudo resumir de manera actualizada a marzo del año 2017 y en un compendio adjunto presentado en el Apéndice M, información relacionada con la educación superior de Ecuador a nivel nacional con el propósito de conocer la población considerada para el presente estudio, así también, los principales datos demográficos tales como edad, nivel de formación académica, entre otros aspectos.

En Ecuador se reportaron un total de 60 universidades según el último informe del SENESCYT. A partir de ello se pudo conocer que, el 50% de las universidades se encuentran ubicadas en la región Sierra mientras que, el resto de las universidades se encuentran en las regiones de Costa, Austro y Oriente. Respecto a las categorías de acreditación universitaria, se pudo conocer que existen las categorías A, B, C, y, D las cuales procedieron del proceso de acreditación universitaria ejecutado por el Consejo de Evaluación, Acreditación y Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior en el Ecuador (CEAACES).

Dichas calificaciones son otorgadas luego de llevar a cabo un proceso de evaluación institucional de las universidades y escuelas politécnicas en Ecuador. Su objetivo fue determinar el grado de cumplimiento de los estándares de calidad según lo determinó la Ley Orgánica de Educación Superior en el Ecuador. Así, las universidades que alcanzaron a acreditarse con las primeras tres categorías otorgadas por el CEAACES luego del proceso de evaluación de la calidad universitaria, entiéndase A, B y C, se pueden considerar como instituciones que han aprobado satisfactoriamente la evaluación y han obtenido la acreditación con vigencia quinquenal.

En el caso de las universidades que alcanzaron una categoría D, dichas instituciones podrán participar en el proceso de acreditación en una nueva evaluación que ejecute el organismo rector de la evaluación de la calidad universitaria con el objetivo de cumplir con el reglamento, en los plazos determinados para el efecto.

La acreditación que se evaluó a través del Consejo de Evaluación, Acreditación y Aseguramiento de la Calidad de Educación Superior en el Ecuador es de carácter obligatorio para que una institución universitaria pueda estar vinculada al Sistema de Educación Superior ecuatoriano. Con base a los resultados publicados y actualizados por parte del SENESCYT se conoció que, el 13% del total de universidades en Ecuador poseen como categoría A, el 45% del total de universidades poseen como categoría B, el 27% del total de universidades poseen como categoría C, y finalmente, el 7% de universidades en el Ecuador alcanzaron como categoría D.

Seguidamente, en función del tipo de financiamiento que reciben las universidades en Ecuador se identificó que, el 55% de universidades son públicas, el 13% de universidades son particulares cofinanciadas, el 3% de universidades son instituciones particulares autofinanciadas, y finalmente, el 2% corresponden a universidades extranjeras bajo convenio interuniversitario.

De igual forma, se pudo conocer que durante el año 2015 se registraron aproximadamente un total de 587 mil estudiantes universitarios matriculados de forma global a nivel nacional en las universidades domiciliadas en Ecuador. De dicho total correspondiente al número de estudiantes universitarios matriculados a nivel nacional durante el año 2015 se evidenció que, el 47% corresponden al género masculino y su diferencia corresponde al género femenino, respectivamente.

En cuanto al total profesionales registrados en Ecuador con títulos de tercer nivel durante el año 2015 se conoció que mayoritariamente los profesionales proceden de campos de conocimiento relacionados con la administración de empresas y el derecho, quienes representan un 34% del total de profesionales registrados. Seguidamente, se pudo conocer que existe una proporción de 21% de profesionales con títulos relacionados con el área de educación y finalmente, se conoció que existen aproximadamente un 11% de profesionales relacionados con el campo de la salud. En Ecuador, se conoció que aproximadamente 101 mil profesionales han alcanzado títulos de tercer nivel, donde los campos de conocimiento anteriormente citados corresponden a las especialidades que tienen mayor representatividad en función del total de profesionales registrados.

Finalmente, el presente estudio permitió conocer las edades que mayoritariamente poseen los estudiantes que conforman la población universitaria en Ecuador. Para el efecto, se tomó en consideración información procedente de las cifras reportadas en el Censo Nacional de Población y Vivienda realizado en el Ecuador durante el año 2010, cuya información es publicada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos en el Ecuador.

A partir de ello, se pudo conocer que, el 38% del total de estudiantes quienes se encuentran cursando estudios de nivel superior poseen edades que oscilan entre los 20 y 29 años. También, se pudo conocer que existe una proporción equivalente a un 13% de estudiantes universitarios quienes tienen edades que oscilan entre los 30 y 34 años.

Finalmente, se conoció que existe una proporción equivalente al 10% de estudiantes universitarios quienes tienen edades que oscilan entre los 35 y 39 años. Así también, se pudo conocer en función del último Censo de Población y Vivienda realizado en Ecuador en el año 2010, que existe un total aproximadamente de un millón 753 mil personas quienes se encontraban acudiendo al sistema de formación académico superior de tercer nivel.

El hecho de considerar a los estudiantes universitarios como población del presente estudio se debe a la consideración del modelo teórico planteado por Ajzen (1991, 2002) el cual considera que una de las características que requiere el individuo para tener intenciones emprendedoras es que perciba que está apto y preparado para emprender, lo cual viene explicado por la autoeficacia emprendedora.

Así, la revisión de la literatura ha reconocido que dentro del estudio de la iniciativa empresarial la autoeficacia es fundamental cuando se evalúan las intenciones emprendedoras pues faculta a que el individuo se sienta apto para emprender. Con ello, el presente estudio reconoció que la autoeficacia está influenciada por la experiencia, el aprendizaje y los juicios personales que el individuo realiza respecto a la viabilidad percibida de iniciar un negocio (Boyd & Vozikis, 1994; Krueger & Brazeal, 1994; Peterman & Kennedy, 2003; Shapero & Sokol, 1982).

Por ello, la formación resulta de gran relevancia dado que les otorga a los individuos la posibilidad de aprender mejores prácticas de gestión, el desarrollo de nuevas habilidades y destrezas que aumenten la percepción de autoeficacia del individuo. Finalmente, este hecho incide sobre la intención de ser empresario puesto que el individuo se sentiría más apto y preparado frente a la decisión de crear su propia empresa.

Por ello, Peterman y Kennedy (2003) destacaron que los programas de educación proporcionan experiencias que le permiten al individuo tener modelos de referencia basados en sus experiencias de aprendizaje (Kram, 1983; Shapero & Sokol, 1982) concluyendo que,

las experiencias educativas que el individuo logra desarrollar como parte de su proceso de formación en las universidades les permite generar la autoeficacia emprendedora, hecho que finalmente influye sobre sus aspiraciones de convertirse en empresario.

Consentimiento Informado

El consentimiento informado fue detallado en el Apéndice C y registra la autorización del uso de información de los datos procedentes del estudio GUESSSS, cuyo proyecto fue realizado durante el año 2016 y que fue extendido por su director internacional, Philipp Sieger. Esta comunicación declaró la autorización de realizar los análisis que fuesen necesarios con los datos procedentes de la recolección, tanto de Ecuador como de los datos internacionales, con la finalidad de probar las hipótesis planteadas en el presente estudio y a partir de ello, reportar los hallazgos resultantes del análisis de las relaciones descritas entre los factores propuestos en el modelo que explica las intenciones emprendedoras de los estudiantes universitarios.

Los datos recolectados como parte de la medición comparativa internacional del proyecto GUESSSS permitieron capturar las opiniones de los estudiantes universitarios respecto a sus intenciones frente a la iniciativa empresarial, sin registrar ningún dato personal de los individuos que posteriormente permita identificar la identidad de los estudiantes universitarios, quienes aceptaron participar de forma libre y voluntaria, ofreciendo como estímulo para su participación la posterior difusión de los resultados de la investigación del proyecto GUESSSS, los cuales ya se encuentran publicados en el sitio web que maneja el proyecto internacional.

Marco Muestral

La muestra considerada para el presente estudio estuvo conformada por los estudiantes universitarios de nivel de pregrado de las universidades participantes en la medición comparativa del proyecto GUESSSS correspondiente a la séptima edición, cuyo

proyecto fue ejecutado por primera vez en el Ecuador durante el año 2016. El presente estudio se realizó a partir del análisis de datos procedentes de una muestra de aproximadamente 3 mil estudiantes universitarios de nivel de pregrado de las universidades ecuatorianas tales como, la Universidad de Guayaquil (UG), la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil (UCSG), la Universidad Estatal Amazónica (UEA), y finalmente, la Universidad Tecnológica Ecotec.

Las universidades participantes corresponden a las regiones de la Costa y el Oriente de Ecuador. La Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la Universidad de Guayaquil, y la Universidad Tecnológica Ecotec están localizadas geográficamente en la ciudad de Guayaquil y corresponden a la Región Costa. Mientras que la Universidad Estatal Amazónica está localizada en la ciudad de Puyo perteneciente a la Región del Oriente.

En cuanto a la categoría de acreditación otorgada por la Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación en el Ecuador, se pudo conocer que tanto la Universidad Católica Santiago de Guayaquil, la Universidad de Guayaquil y la Universidad Tecnológica Amazónica poseen la categoría B. Mientras que, la Universidad Tecnológica Ecotec posee la categoría C.

El proceso de análisis de datos consideró la observación de valores perdidos o ausentes, la identificación de valores atípicos desde la perspectiva univariable y multivariable, y finalmente, se obtuvo una muestra válida definitiva de 669 estudiantes quienes fueron considerados como la muestra para el presente estudio y a partir de cuyos datos se analizaron las relaciones descritas en la presente investigación.

El marco muestral procedió de la población objeto de estudio que la conforman todos los individuos quienes se encuentran expuestos a conocimientos académicos provistos por instituciones universitarias dado que este hecho les permite sentirse aptos y

preparados respecto a la iniciativa empresarial. El presente estudio resumió un compendio de las principales estadísticas concernientes a la oferta educativa y a la población universitaria ecuatoriana correspondientes al año 2015. Dicha información fue publicada por la Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación del Ecuador y cuyos resultados se han detallado en el Apéndice M.

El objetivo de este compendio fue el de relacionar el total de alumnos matriculados en las universidades participantes en el proyecto GUESSS con el total de alumnos matriculados a nivel nacional en las universidades domiciliadas en Ecuador. Así, se conoció que la muestra considerada para el presente estudio procede de universidades que representan aproximadamente el 15% de estudiantes universitarios del total de alumnos matriculados a nivel nacional, según cifras que corresponden al año 2015. De igual forma, los resultados evidenciaron que en cuanto a la proporción de estudiantes que conforman la muestra estudiada en función del género, la proporción guarda relación con la población universitaria respecto a la distribución de los estudiantes universitarios en relación con su género.

Este hallazgo es confirmado puesto que, según las cifras reportadas en el año 2015 por la Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación del Ecuador existe una proporción equivalente al 47% de estudiantes que corresponden al género masculino mientras que un 53% de estudiantes corresponden al género femenino. Por su parte, las universidades participantes en el proyecto GUESSS registraron en el mismo año una proporción de estudiantes matriculados equivalente a 44% de mujeres y 56% de hombres. Por lo que, se concluyó que la población universitaria ecuatoriana no reportó importantes diferencias respecto a la muestra estudiada.

Respecto al total de docentes vinculados con las universidades participantes del proyecto GUESSS se conoció que existen aproximadamente un 14.51% de profesionales

que ejercen la docencia en dichas instituciones universitarias del total de 35 mil docentes reportados a nivel nacional. Dicha información correspondió al año 2015 y fue publicada por la Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación del Ecuador.

En cuanto a la proporción de individuos que se constituyeron en muestra para la investigación, es importante destacar que este estudio cuantitativo se caracterizó por seguir un muestreo por conveniencia, el cual fue utilizado por la disponibilidad y facilidad de la toma de datos (Malebana, 2014). Este tipo de muestreo es propuesto cuando no existe la seguridad de que pudiera lograrse una cantidad de respuestas de tamaño suficiente requeridos en los muestreos probabilístico y no probabilístico (Pino, 2008).

La muestra evaluada en este estudio fueron los estudiantes universitarios quienes aceptaron participar de forma voluntaria en la medición internacional del proyecto GUESSS 2016. Ellos se encontraban cursando su formación académica a nivel de pregrado en las universidades que aceptaron formar parte de esta medición. Las edades de los estudiantes quienes conformaron la muestra evaluada en este estudio corresponden en su mayoría a edades comprendidas entre los 18 y 25 años.

En cuanto a las carreras universitarias de las que provienen los estudiantes universitarios fueron analizadas las opiniones de todos los estudiantes universitarios sin distinción de las carreras que se encontraban cursando. En este sentido, el presente estudio consideró las opiniones de los estudiantes que proceden de carreras técnicas, así como también de aquellos estudiantes quienes se encontraban cursando carreras relacionadas con humanidades con el propósito de generar un mejor entendimiento de la problemática de las iniciativas empresariales.

Por otra parte, para determinar el número necesario de casos se consideró que el estudio cuente con un número mínimo según lo referido por Hair, Anderson, Tatham y Black (1999). Estos investigadores reportaron que el tamaño muestral es importante en la

estimación e interpretación de los resultados basados en una modelación estructural. Por ello, recomendaron que se utilice como muestra un número mínimo de 200 casos, cuyo número de casos podría ir aumentando en circunstancias en las cuales se sospeche que existe una mala especificación del modelo; cuando se trate de un modelo de alta complejidad; o en su lugar, los datos no refieran un comportamiento de normalidad.

Ding, Velicer y Harlow (1995) recomendaron un tamaño de muestra mínimo entre 100 a 150 casos, lo cual coincide con lo que propuso Arias (2008) respecto a contar con 150 casos disponibles como tamaño muestral recomendado para los análisis que procedan de una modelación estructural. De igual forma, Kline (2005) consideró que es importante evaluar una muestra grande cuando se realice un análisis de ecuaciones estructurales recomendando que la muestra la integren más de 200 individuos.

En este estudio, el número de casos estudiados fue de 669 casos válidos los cuales permitieron presentar los hallazgos resultantes y las conclusiones reportadas en el presente estudio. Previamente se realizó el análisis de los datos perdidos con sus respectivos patrones, las pruebas de aleatoriedad, el proceso de imputación múltiple de las variables perdidas. Posteriormente, se realizó la detección de valores atípicos tanto de forma univariable como multivariable asegurando que exista el número mínimo de casos necesarios para la evaluación de las hipótesis descritas (Hair et al., 1999).

Confidencialidad

El presente estudio fue realizado a partir del análisis de los datos que proceden del proyecto GUESSS, cuyo proyecto fue ejecutado durante el año 2016. La autorización se refiere en el Apéndice C, cuya comunicación describe la autorización escrita concedida por el director del proyecto internacional, Philipp Sieger.

A su vez, el presente estudio protegió la privacidad de los participantes dado que las encuestas no permitieron identificar los datos demográficos personales de los

individuos quienes aceptaron participar voluntariamente en el estudio GUESSS, garantizando que ninguna información sea divulgada de manera que puedan identificarse personalmente a los participantes.

Localización Geográfica

Los estudiantes universitarios quienes expresaron sus opiniones referentes a su intención de ser empresarios se encontraron matriculados en universidades que se encuentran localizadas en las ciudades de Guayaquil y Puyo.

Instrumentos

La instrumentación del presente estudio se realizó garantizando que se cumplan los siguientes aspectos: (a) revisión de la literatura e identificación del modelo teórico que explique el fenómeno de las intenciones emprendedoras; (b) la selección del instrumento que permita analizar las relaciones propuestas en el modelo; (c) la recolección de los datos; (d) la realización de las pruebas de confiabilidad; y, (e) la realización de las pruebas de validez (Pino, 2008). El instrumento utilizado es el mismo que se utilizó para medir las intenciones emprendedoras de los estudiantes universitarios en el proyecto internacional GUESSS (Sieger et al., 2014, 2016).

El instrumento estuvo disponible en idiomas tales como inglés, alemán y francés. Para el proceso de recolección de datos en Ecuador se utilizó el instrumento de medición del proyecto GUESSS adaptado al idioma español. Este instrumento se obtuvo a través de un proceso de traducción manejado de forma conjunta con el grupo de investigadores que conforman el equipo GUESSS, cuyo equipo responsable de la traducción del instrumento de medición lo conforman los investigadores representantes de los países de habla hispana quienes participaron en la séptima edición del proyecto.

Como parte del objetivo del grupo de investigadores, estuvo el velar que las aseveraciones adaptadas del inglés al español puedan ser entendidas por los estudiantes

universitarios luego de traducir el instrumento y garantizar a su vez que recojan una buena definición de los constructos que se propusieron evaluar en la presente investigación.

Dicho proceso fue controlado dentro del grupo de investigadores del proyecto GUESSS y supervisado por su director con el objetivo de garantizar la validez del instrumento. Posterior a ello, la autora del presente documento solicitó al director del proyecto, Philipp Sieger, la autorización respectiva para el uso del instrumento con la finalidad de poder evaluar las relaciones resultantes con base en las hipótesis descritas en el presente documento.

En el Apéndice B, se adjuntó la comunicación que fue remitida inicialmente a los autores del instrumento del proyecto GUESSS, solicitando el uso del instrumento que permitiera el análisis de las hipótesis propuestas en el presente estudio. Es importante destacar que, las respuestas a las aseveraciones que recogieron la medición de cada constructo fueron capturadas a través del uso de escalas de Likert, cuyas puntuaciones iban de uno a siete, para lo cual la variación en la puntuación se da en función del nivel de acuerdo de los estudiantes universitarios en relación con las aseveraciones.

La validez de contenido estuvo asegurada dado que las variables provienen de la revisión de la literatura. Así también, se garantizó que se cumpla la validez convergente y discriminante de los constructos estudiados. De igual forma, se realizó la validación del instrumento a través del análisis confirmatorio con el objetivo de garantizar que las variables estudiadas reporten un buen ajuste de forma que este hecho sea un indicativo de que el modelo estudiado represente el fenómeno a explicar.

Recolección de Datos

La recolección de datos se realizó en cada una de las universidades que aceptaron participar en el proyecto para lo cual cada institución determinó un delegado universitario. En consecuencia, se remitió toda la información de contacto del delegado universitario y la

firma de aceptación de su participación en el formulario de registro cuya documentación fue remitida a la autora del presente documento en calidad de líder responsable del proyecto GUESSS en Ecuador.

A su vez, los formularios de registro de socios universitarios de las universidades ecuatorianas participantes fueron enviados al director internacional del proyecto GUESSS. Previamente, se llevó a cabo un proceso de levantamiento de casos denominado piloto lo cual fue recomendado en la revisión de la literatura con el objeto de mejorar los procedimientos de campo (Avolio, 2008; Yin, 2003).

El proceso de recolección de datos se realizó de forma electrónica, asegurando que los estudiantes fueran informados respecto a los objetivos generales del estudio, la confidencialidad y los procedimientos de la encuesta. De igual forma, se destaca que el proceso de recolección se manejó de forma mixta, Es decir, cierto grupo de estudiantes fueron convocados a aulas que se encontraban habilitadas con todos los accesos de internet para que puedan contar con todas las facilidades y así participar del estudio. En otros casos, se remitió el acceso de la encuesta vía correo electrónico a cada estudiante que se encontraba matriculado en las universidades participantes.

De esta forma, se llevó a cabo el proceso de recolección de los datos garantizando que la mayor parte de las opiniones procedentes de los estudiantes universitarios quienes participaron en la medición se recolecten en las aulas habilitadas en las instituciones universitarias participantes. La información fue recolectada entre los meses de mayo a julio del año 2016, período académico durante el cual se llevó a cabo la medición del proyecto GUESSS.

En cuanto al registro de los datos, los mismos fueron almacenados y registrados de forma electrónica en un formato de encuesta digital administrada directamente por el director del proyecto internacional, Philipp Sieger. Es importante mencionar que el proceso

de recolección de datos y la emisión del informe internacional contó con el apoyo de la firma auditora internacional Ernst and Young, en calidad de patrocinador internacional del proyecto GUESSS, asegurando la integridad de la información y los datos recolectados.

Seguidamente, la autora del presente estudio realizó la respectiva coordinación con la finalidad de obtener las respectivas autorizaciones para poder hacer uso de la información. Así, la autora del presente estudio recibió de parte del director internacional del proyecto GUESSS una base de datos con toda la información recolectada, cuyos datos estuvieron referenciados con un número que identificó a cada persona que aceptó participar voluntariamente en el estudio, debido a que no se recogieron los datos personales de los estudiantes quienes aceptaron participar.

De igual forma, no se capturó ninguna variable demográfica que permita la identificación de los estudiantes quienes participaron en la medición, manteniendo así la confidencialidad de información. Los datos fueron recibidos de forma digital de parte del director del proyecto internacional GUESSS, quien proporcionó la información en formatos que correspondieron tanto a los programas de SPSS como en formatos de Excel.

Análisis de Datos

El estudio fue llevado a cabo a través de un análisis correlacional para evaluar las relaciones propuestas en la presente investigación. El marco conceptual teórico permitió responder a las preguntas de la investigación descritas a través de la comprensión de las relaciones existentes entre las variables independientes: actitud emprendedora, norma subjetiva, autoeficacia emprendedora.

El estudio propuso como variable interviniente a la controlabilidad percibida la cual fue considerada como variable mediadora en el presente modelo. Consecuentemente, las variables antes descritas de forma agregada explicaron la influencia que ejercen sobre la variable dependiente denominada intención emprendedora.

El estudio utilizó un análisis transversal de los datos con el objeto de identificar el grado de incidencia que existe entre las relaciones causales de las variables descritas anteriormente y a partir de ello derivar las conclusiones reportadas en el presente documento. El análisis e interpretación de los datos se realizó a través del programa SPSS 21 y AMOS 7.

En el desarrollo de la presente investigación se utilizaron herramientas apropiadas para el análisis cuantitativo, las cuales facilitaron el análisis de la información y permitieron comprobar el grado de incidencia que ejercen los factores motivacionales propuestos por la teoría del comportamiento planificado (Ajzen, 1991, 2002) y por la teoría mixta de control (Monsen & Urbig, 2009) con el fin de poder explicar el fenómeno de la intención emprendedora de los estudiantes universitarios.

Las relaciones hipotéticas propuestas entre las variables fueron analizadas mediante el desarrollo de un modelo de ecuaciones estructurales cuyo objetivo fue el de identificar el grado de incidencia que ejercen los factores explicativos del comportamiento emprendedor sobre la intencionalidad de parte de la población estudiantil universitaria. Así, el modelo de ecuaciones estructurales permitió explicar la intención emprendedora en la población potencialmente emprendedora.

Existen estudios que han abordado el fenómeno de las intenciones emprendedoras mediante el uso de ecuaciones estructurales con el objetivo de generar mayor comprensión de las variables que explican este fenómeno (Do Paço et al., 2011; Ferreira et al., 2012; Fini et al., 2009; Liñán & Chen, 2009; Liñán et al., 2013; Lüthje, & Franke, 2003).

Análisis de Mediación de la Variable Controlabilidad Percibida

El presente estudio evaluó la mediación que ejerce la controlabilidad percibida. Afthanorhan, Ahmad y Mamat (2014) mencionaron que el efecto de mediación puede ser considerado un efecto intermedio donde una variable mediadora es un enlace predictor en

las relaciones entre otras dos variables. Normalmente, una variable mediadora puede convertirse en una variable exógena y endógena al mismo tiempo. La prueba de los efectos de mediación permite examinar las influencias entre estas variables.

De acuerdo con Zainudin (2010), la mediación puede ser de tres tipos: mediación completa, mediación parcial, y no mediación. Baron y Kenny (1986) citado por Zhao, et al. (2010; p. 198) recomendaron tres pruebas para verificar que una variable es mediadora: (a) verificar que las variaciones de la variable independiente reporten ser significativas respecto a las variaciones de la variable que se presume es mediadora; es decir, la *ruta a* descrita en la figura 2; (b) verificar que las variaciones en la variable mediadora reporten ser significativas respecto a las variaciones de la variable dependiente; es decir, la *ruta b* en la figura 2.

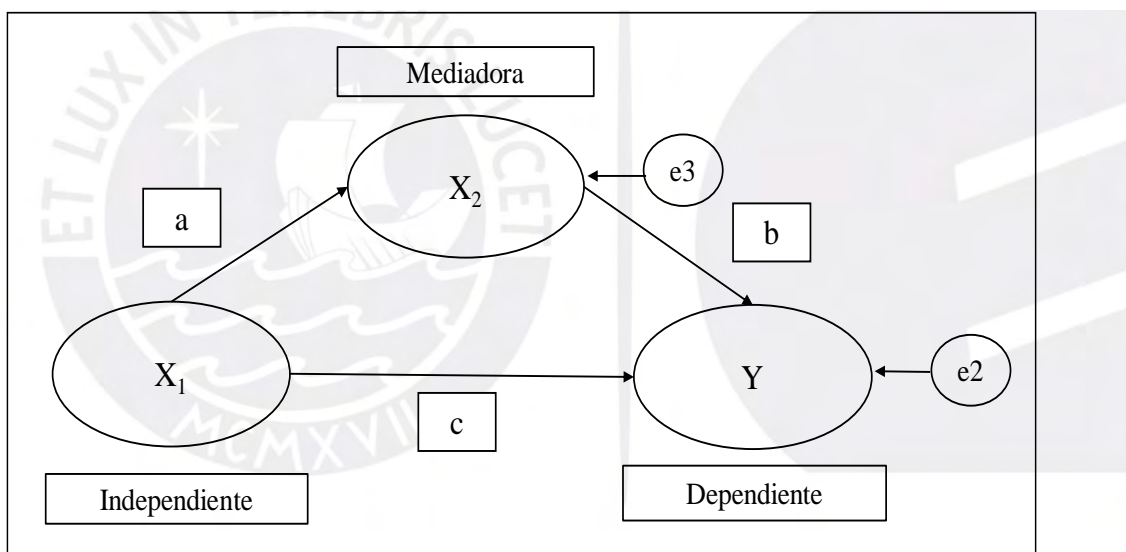


Figura 2. Modelo causal no recursivo de tres variables.

Adaptado de “Reconsidering Baron and Kenny: Myths and truths about mediation analysis”, por Z. Zhao; J. Lynch, & Q. Chen, 2010, *Journal of consumer research*, 37(2), p. 201. Copyright 2012 por JSTOR.

Finalmente, se debe verificar el resultado de integrar la mediadora al modelo controlando las *rutas a y b*, evaluando finalmente que la relación previa entre la variable independiente y la variable dependiente ya no reporte ser altamente significativa. Por ende,

Baron y Kenny (1986) mencionaron que, para probar la mediación es necesario estimar tres ecuaciones de regresión como se observa en el diagrama de relaciones de la figura 2.

Baron y Kenny (1986) afirmaron que primero se debe establecer la estimación de la ecuación de regresión de la variable independiente en la variable mediadora. En segundo lugar; se debe demostrar la relación entre la variable mediadora en la variable dependiente; y tercero, se debe demostrar que la variable independiente debe afectar a la variable dependiente en la tercera ecuación. Así, Baron y Kenny (1986) aseveraron que la mediación es más fuerte cuando hay un efecto indirecto, pero no se produce el efecto directo; hecho que fue definido por los autores como mediación completa. Zhao et al. (2010) describieron tres patrones consistentes con la mediación y dos patrones que no corresponden a una mediación lo cual está descrito en la figura 3.

La mediación puede tener tres patrones: (a) mediación complementaria, cuando se producen ambos efectos, tanto el efecto de la variable mediadora producida por la operación *a por b*, como también se produce el efecto directo en la misma dirección; (b) mediación competitiva; cuando se producen ambos efectos, tanto el efecto de la variable mediadora como el efecto directo, pero en sentidos opuestos; y, (c) cuando el efecto de la variable mediadora existe, pero no se produce el efecto directo.

Existen también casos de no mediación los cuales se producen por las siguientes situaciones: (a) cuando el efecto directo existe, pero no existe ningún efecto indirecto; (b) cuando no existe efecto directo ni efecto indirecto. En la figura 3 se presenta un árbol de decisiones desarrollados por los autores Zhao et al. (2010), cuyo objetivo fue conceptualizar las situaciones que se pueden presentar en una evaluación de mediación. La figura 3 muestra el camino estadístico para establecer la mediación y así poder clasificar el tipo de mediación que existe.

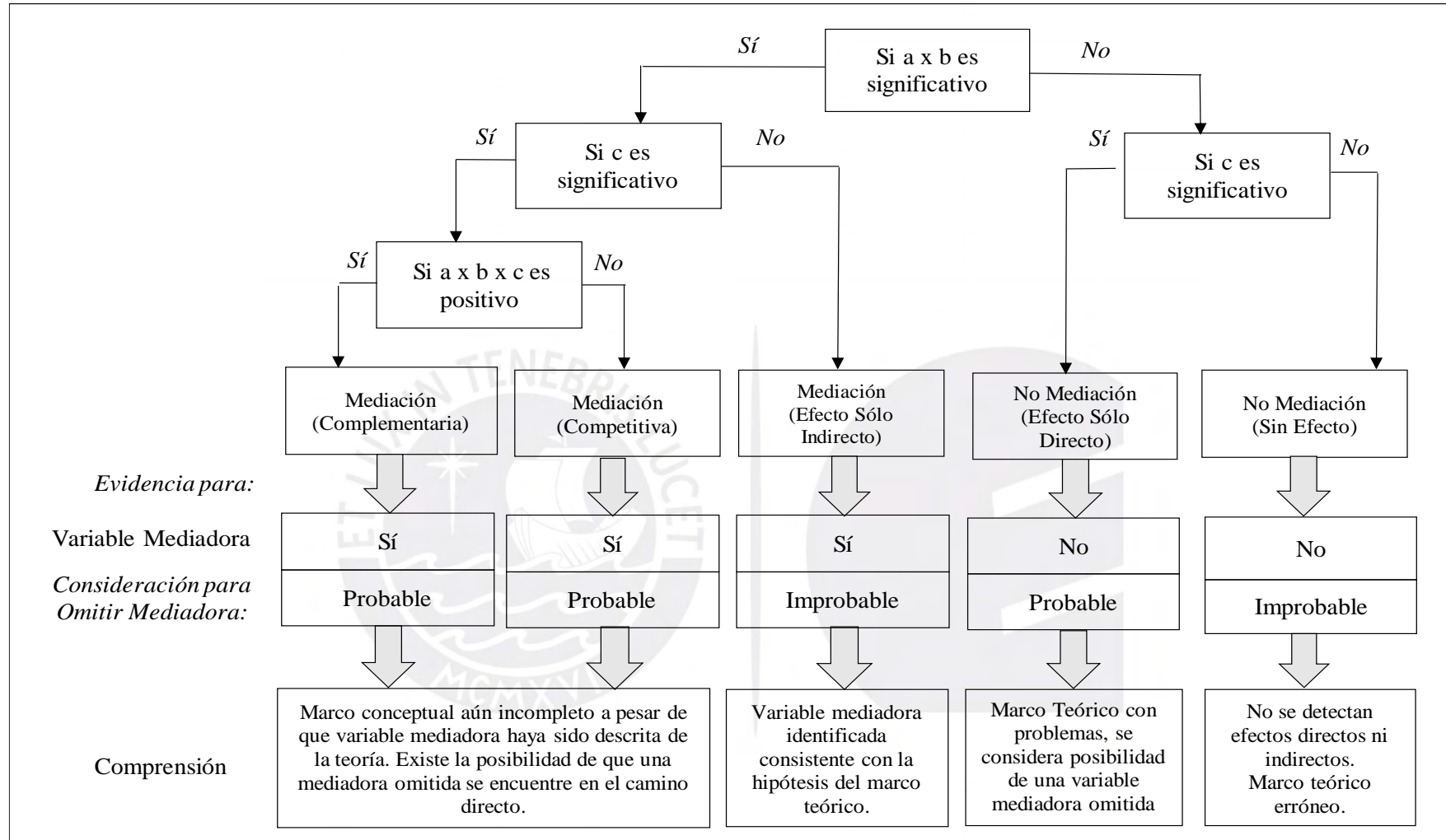


Figura 3. Ruta conceptual de evaluación de tipos de mediación e implicaciones.

Adaptado de “Reconsidering Baron and Kenny: Myths and truths about mediation analysis”, por Z. Zhao; J. Lynch, & Q. Chen, 2010, *Journal of consumer research*, 37(2), p. 201. Copyright 2012 JSTOR.

De igual forma, se muestra la interpretación del patrón de datos para las conclusiones sobre la teoría. Baron y Kenny (1986) recomendaron probar la significación del camino indirecto de a y b . Preacher y Hayes (2004) realizaron la prueba de Bootstrap con el objetivo de ayudar a probar la significación del camino indirecto, generando una distribución de muestreo empírico de a por b .

El método denominado *Bootstrap* dibuja una nueva muestra a partir de la muestra del investigador, de forma que las ecuaciones 1 y 3 se estiman para cada muestra de *Bootstrap*, permitiendo la estimación de a , b , y, a por b . La prueba de *Bootstrapping* considera los intervalos de confianza del 95% de la distribución empírica de las estimaciones de a por b . Consecuentemente, el presente estudio comprobó la mediación que ejerce la variable denominada controlabilidad percibida entre las relaciones descritas en el modelo a través del método de *Bootstrapping*.

Así, el presente estudio validó que se cumplieran las condiciones descritas por los autores Baron y Kenny (1986) para comprobar la existencia de la mediación de la variable controlabilidad percibida. Seguidamente, fue necesario identificar el tipo de mediación que la variable controlabilidad percibida ejerce en el modelo. Es decir, fue necesario evaluar si la controlabilidad percibida ejerce un rol de mediación total o parcial. Finalmente, se estimó el efecto indirecto que aporta dicha variable en el modelo, evidenciando que el efecto que ejerce la variable mediadora propuesta en el modelo que explica las intenciones emprendedoras de los estudiantes universitarios resultó ser significativo.

Análisis de Multigrupos

Posteriormente, se realizó la modelación a través del análisis de multigrupos ejecutado en SPSS con el objetivo de verificar si existen diferencias significativas en las relaciones propuestas en el modelo estructural o si se mantienen iguales las relaciones planteadas al momento de distinguir las variables demográficas analizadas (Ho, 2014). El

análisis multigrupo es un procedimiento para comprobar la medición de invariabilidad de un modelo cuando se propone evaluar diferencias entre los grupos de interés.

Dicho análisis tiene como finalidad conocer si el constructo tiene el mismo significado para cada grupo; es decir, si el modelo de medición es invariante (Byrne, 2010). Los modelos invariantes de múltiples grupos se orientan a evaluar la similitud de los patrones de factores de los grupos estudiados. En virtud de ello, si la diferencia del estadístico de chi-cuadrado no es significativa entre el modelo original y el modelo restringido, entonces se concluye que el modelo tiene invariancia de medida entre grupos (Byrne, 2010).

A partir de esta evaluación, se procedió a verificar las hipótesis 9 y 10 cuyo objetivo fue evaluar la existencia de diferencias significativas entre los grupos en función del género y en función de la formación emprendedora que poseen los estudiantes universitarios. Para cumplir con este objetivo fue necesario separar en cada caso, dos modelos en función de las variables demográficas evaluadas. En el primer caso, se procedió a generar un modelo para evaluar las relaciones propuestas en función del género masculino y luego se generó otro modelo para evaluar las relaciones descritas en función del género femenino.

Seguidamente, se evaluó el modelo estructural con la finalidad de verificar que los patrones de la carga de los factores del modelo reporten ser altos y significativos para todos los grupos. Posteriormente, se estimó los índices de ajuste del modelo y se procedió a evaluar la prueba de invariancia con el objetivo de conocer si existen diferencias entre los grupos evaluados. Para el efecto, se estableció un modelo invariante en el cual los hombres y las mujeres fueron evaluados considerando los mismos pesos de regresión. A continuación, se estableció un modelo variante en el cual los hombres y las mujeres fueron

evaluados manteniendo diferentes pesos de regresión, los mismos que fueron utilizados para observar su propia bondad de ajuste.

Finalmente, mediante el uso del indicador denominado índice de ratio crítico (C.R.) se comprobó si existen diferencias en los pesos de regresión en función de la variable demográfica seleccionada. El índice de ratio crítico (C.R.) es una medida de comparación entre los pares de variables, cuya prueba consiste en la comparación de coeficientes de trayectoria del grupo invariante, los cuales deber ser significativos ($< \pm 1.96, p > 0.05$) para reportar que no existen diferencias entre grupos (Ho, 2014).

Validez y Confiabilidad

Las condiciones relacionadas con el diseño del estudio cuantitativo fueron garantizadas a través de las siguientes condiciones: validez del contenido, validez del constructo y confiabilidad. Heredia, Sánchez y Vargas (2012) afirmaron que la validez del contenido determina el grado en que un instrumento refleja un dominio específico de lo que se mide. Por ello, se utilizó como estrategia la revisión de la literatura para obtener las definiciones de los constructos planteados en la presente investigación.

Heredia et al. (2012) describieron que la validez de constructo es un proceso que se realiza para establecer la pertinencia en la medición de un concepto o constructo teórico previo a realizar las pruebas de las hipótesis que definen las relaciones teóricas. Para el presente estudio, dado que se propuso generar un modelo de ecuaciones estructurales, fue necesario validar previamente el instrumento de medición a través del análisis factorial confirmatorio. Luego se procedió a estimar la validez de los constructos mediante el análisis de la validez convergente y discriminante. Finalmente, se analizó el ajuste general del modelo mediante el empleo de los índices de bondad de ajuste (Hair et al., 1999).

Según Calvo, Martínez y Juanatey (2013), la validez convergente evalúa el grado en que la medida de las aseveraciones que recogen un mismo constructo se encuentra

correlacionada. Fornell y Larcker (1981) refirieron que para comprobar la validez convergente se podían seguir tres procedimientos. Así, describieron que los métodos hacen referencia a los siguientes casos: (a) la estimación de la fiabilidad de los ítems de cada medida; (b) la estimación de la fiabilidad compuesta de cada constructo; y, finalmente, (c) la estimación de la medida de varianza extraída.

Por otro lado, Calvo et al. (2013) afirmaron que la validez discriminante tiene como propósito medir la diferencia teórica entre los distintos constructos para lo cual deben tener una baja correlación entre sí. La validez discriminante se evaluó mediante la comparación de la raíz cuadrada de la varianza media extraída de un determinado constructo con las correlaciones entre ese constructo y todos los demás constructos. La Tabla 12 muestra la matriz de correlación para las construcciones.

Los elementos diagonales han sido reemplazados por las raíces cuadradas de la varianza media extraída. Para que la validez discriminante sea considerada adecuada estos elementos diagonales deben ser mayores que los elementos fuera de la diagonal en las filas y columnas correspondientes. Así mismo, se comprobó la validez discriminante mediante la comprobación de que las correlaciones entre los factores fueran estadísticamente diferentes de uno lo cual fue demostrado a través de las estimaciones de los valores t de todas las correlaciones.

En función de lo anteriormente expuesto, las estimaciones de los valores t se procedieron a comparar con el valor crítico de 1.67 a un nivel de .05 de significancia, concluyendo que la estructura del modelo es válida (Chi6n & Vincent, 2016). Otro criterio utilizado para comprobar la validez discriminante fue verificar la prueba de unidimensionalidad para lo cual se procedió a estimar la bondad de ajuste considerando un modelo de un 6nico factor para cada construto donde cada modelo de cada constructo report6 un ajuste aceptable (Schumacker & Lomax, 2010).

Finalmente, en cuanto a la confiabilidad, este concepto hace referencia al nivel de exactitud y consistencia de los resultados que se han obtenido al aplicar un instrumento. De esta forma, la consistencia interna mide el grado en que las distintas aseveraciones de una encuesta miden el mismo constructo. Las confiabilidades de las escalas de medidas fueron verificadas mediante la utilización del coeficiente alfa de Cronbach permitiendo evidenciar la consistencia interna de las medidas (Cronbach, 1951; Santesmases, 1997).

Resumen

El presente estudio se realizó bajo un paradigma post-positivista y utilizó un enfoque cuantitativo para analizar el grado de influencia que ejercen los factores componentes del modelo de intenciones emprendedoras en los estudiantes universitarios. El estudio fue abordado bajo el enfoque teórico de la teoría de comportamiento planificado propuesto por Ajzen (1991, 2002) cuyo enfoque consideró a las intenciones como un antecedente del comportamiento. A partir de ello, el estudio de la intención considera la evaluación del efecto que producen los tres factores motivacionales tales como, la actitud emprendedora, la norma subjetiva y el control percibido de comportamiento.

El presente estudio propuso generar una concepción más completa y precisa del control percibido de comportamiento integrando los hallazgos de la teoría mixta de control (Monsen & Urbig, 2009; Sieger & Monsen, 2015). Así, el modelo evaluado en el presente estudio consideró el efecto de mediación que ejerce la controlabilidad percibida en la relación entre la autoeficacia emprendedora y la intención emprendedora con la idea de generar una concepción más completa del concepto de control percibido de comportamiento (Monsen & Urbig, 2009).

El presente estudio fue realizado bajo una lógica deductiva, desde una perspectiva cuantitativa de tipo correlacional. El análisis de los datos fue obtenido del proceso de recolección de datos del proyecto de medición comparativa internacional de la iniciativa

empresarial denominado GUESSSS, cuyo proyecto fue realizado en Ecuador durante el año 2016. La recolección de datos se llevó a cabo mediante el uso de encuestas estructuradas, las cuales fueron enviadas vía electrónica a través de un acceso a una dirección electrónica cuyo control y administración fue ejecutado por el director internacional del proyecto, Philipp Sieger.

La población objeto de estudio fueron todos aquellos individuos quienes estuvieron expuestos a conocimientos académicos impartidos por una comunidad universitaria. El hecho de haber considerado a los estudiantes universitarios como unidad de análisis de la presente propuesta parte de la premisa de que todo individuo expuesto a un entorno universitario donde pueda adquirir conocimientos que le otorguen mayores habilidades y experiencias para ser dueño de su propio negocio, será capaz de evaluar favorablemente su intención por optar por esta decisión de carrera, dado que se sentirá más apto frente al hecho de emprender (Sieger et al., 2014, 2016).

El estudio consideró como muestra de análisis a los estudiantes universitarios de nivel de pregrado de las universidades que aceptaron participar en el estudio internacional GUESSSS correspondiente a la séptima edición, llevado a cabo durante el año 2016 y ejecutado por primera vez en el Ecuador. La investigación fue realizada bajo un corte transversal. Los datos que fueron analizados en el presente estudio cumplen con todos los requisitos necesarios que garantizan la consistencia de la información.

De igual forma, el presente estudio cuenta con las debidas autorizaciones para el uso de los datos, análisis y publicación de los hallazgos resultantes. El análisis e interpretación de los datos se realizó en el programa SPSS 21 AMOS 7, herramienta apropiada para el análisis cuantitativo y orientada a medir las relaciones causales entre las variables que explicaron las intenciones emprendedoras mediante la generación de un modelo evaluado a través de ecuaciones estructurales.

Diversos estudios han sido abordados mediante el uso de ecuaciones estructurales para comprender el fenómeno de las intenciones emprendedoras (Ferreira et al., 2012; Fini et al., 2009; Liñán et al., 2013). Esta investigación cumple con las condiciones de idoneidad respecto: (a) al tipo de preguntas establecidas; (b) al grado de control que tiene sobre los eventos quien lidera la investigación; y, (c) al grado en que los eventos se refirieron a situaciones actuales en contraste con eventos históricos (Avolio, 2008).

El diseño del estudio garantizó que existan las siguientes condiciones: validez del contenido, validez del constructo y confiabilidad. Finalmente, se verificó que la variable controlabilidad percibida ejerza un rol de mediación cumpliendo las condiciones descritas por los autores Baron y Kenny (1986). Consecuentemente, la presente investigación comprobó que la controlabilidad percibida ejerce un efecto de mediación total en el modelo que explica el fenómeno de las intenciones emprendedoras de los estudiantes universitarios (Kenny, Kashy, & Bolger, 1998).

Finalmente, como parte de los objetivos del estudio se realizó un análisis multigrupo con el propósito de evaluar las hipótesis planteadas que se orientaron a analizar si se reportaron diferencias significativas entre los grupos evaluados en función de las variables demográficas tales como el género y la formación emprendedora del estudiante universitario.

Capítulo 4: Resultados

El presente capítulo tiene como propósito presentar los hallazgos resultantes luego de realizar la comprobación de las hipótesis postuladas en la investigación. El estudio fue abordado con el objetivo de comprender el grado de incidencia que ejercen los factores que explican la intención emprendedora de los estudiantes universitarios. Este hecho fue investigado a partir de la teoría de comportamiento planificado integrando el efecto de mediación que ejerce la controlabilidad percibida en el modelo (Ajzen, 1991, 2002; Monsen & Urbig, 2009).

La población objeto de estudio fueron los individuos quienes estuvieron expuestos a conocimientos académicos provistos por instituciones universitarias. En función de ello, el presente estudio tomó como unidad de análisis a la población universitaria de Ecuador. Los resultados reportados propusieron generar una mayor comprensión del fenómeno de las intenciones emprendedoras desde la perspectiva de la población universitaria de Ecuador. El estudio reconoció que las intenciones de emprender un negocio varían dependiendo del contexto en el que se encuentren expuestos los individuos.

Según cifras publicadas por la Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación (SENESCYT) correspondientes al año 2015, existen un total aproximado de 590 mil estudiantes universitarios matriculados a nivel nacional en las 60 universidades domiciliadas en Ecuador. Según estadísticas de dicho organismo, aproximadamente el 47% de dichos estudiantes son del género masculino. La muestra de estudio estuvo conformada por los estudiantes universitarios quienes aceptaron participar en la medición del proyecto GUESSS durante el 2016.

El objetivo de dicho proyecto fue capturar las opiniones de los estudiantes universitarios de diversos países respecto a la iniciativa empresarial y posteriormente generar una medición comparativa a nivel global. La muestra de estudiantes tuvo edades

comprendidas entre los 18 y 25 años, representando el 90% del total de la muestra evaluada. En cuanto a las carreras universitarias, se observó que el 37% de los estudiantes estuvieron matriculados en carreras relacionadas con Administración, Negocios, Derecho y Economía; el 36% de los estudiantes universitarios pertenecían a carreras relacionadas con Ingeniería, Ciencias Computacionales y Arquitectura; mientras que, el 27% de los estudiantes universitarios estuvieron matriculados en carreras relacionadas con Medicina, Humanidades y Ciencias Sociales. Finalmente, se observó que el 65% de los estudiantes universitarios fueron del género femenino.

Seguidamente, una vez establecida la muestra de estudio se procedió con el análisis de datos ausentes. Luego, se realizó la identificación de los valores atípicos desde la perspectiva univariable y multivariable. Posteriormente, se obtuvo una muestra válida definitiva de 669 estudiantes como se resume en la tabla 1. A partir de dicha muestra se realizaron las evaluaciones de las relaciones hipotéticas propuestas en la presente investigación.

Tabla 1

Distribución de Estudiantes de la Muestra de Estudio

Universidades Participantes Proyecto GUESSS 2016	Estudiantes (n = 669)	Proporción Estudiantes
Universidad de Guayaquil – UG	295	44%
Universidad Católica de Santiago de Guayaquil – UCSG	253	38%
Universidad Estatal Amazónica – UEA	107	16%
Universidad Tecnológica Ecotec – ECOTEC	14	2%

Nota. n = 669 muestra definitiva posterior al proceso de preparación de datos; UG = acrónimo de la Universidad de Guayaquil; UCSG = acrónimo de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil; UEA = acrónimo de la Universidad Estatal Amazónica; ECOTEC = acrónimo de la Universidad Tecnológica ECOTEC.

La tabla 1 resume la proporción de los estudiantes universitarios quienes conformaron la muestra válida del presente estudio en función de la universidad en la que se encontraron matriculados durante los meses de mayo a julio de 2016, período durante el

cual se llevó a cabo la recolección de datos. En la tabla 1 se puede observar que el 44% de los estudiantes universitarios pertenecieron a la Universidad de Guayaquil, el 38% de los estudiantes pertenecieron a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, el 16% de estudiantes pertenecieron a la Universidad Estatal Amazónica, y finalmente, el 2% del total de los estudiantes pertenecieron a la Universidad Tecnológica Ecotec.

El presente estudio consideró todas las carreras universitarias dado que la población objeto de estudio fueron los individuos que estuvieron expuestos a conocimientos académicos provistos por instituciones universitarias. Así, la tabla 2 resume la participación de los estudiantes universitarios correspondientes al nivel de pregrado en función de la carrera universitaria en la que se encontraban matriculados.

Tabla 2

Distribución de la Muestra de Estudiantes por Carrera Universitaria

Descripción de Carreras	Estudiantes (n= 669)	Proporción Estudiantes
Ingeniería, Computación, Arquitectura	259	39%
Administración, Derecho y Economía	255	38%
Medicina, Humanidades y Otras	155	23%

Nota. n = 669 muestra definitiva posterior al proceso de preparación de datos.

La tabla 2 permitió evidenciar que la mayor cantidad de estudiantes proceden de carreras relacionadas con Ingeniería, Ciencias computacionales y Arquitectura, confirmando que representan un 39% de estudiantes provenientes de dichas carreras respecto al total de estudiantes que conformaron la muestra válida. Seguidamente, se conoció que existe una proporción de 38% de estudiantes universitarios quienes procedieron de carreras relacionadas con Administración de Empresas, Negocios, Derecho y Economía. Finalmente, el 23% de estudiantes quienes conformaron parte de la muestra

válida estuvieron matriculados en carreras universitarias relacionadas con Medicina, Humanidades, entre otras.

Respecto a las edades de los estudiantes universitarios quienes conformaron la muestra válida para el presente estudio se observó que el 56% del total de estudiantes universitarios tenían edades que oscilaron entre los 18 y 21 años, seguido de una proporción aproximada de 35% de estudiantes universitarios quienes tenían entre los 22 y 25 años al momento que se llevó a cabo la recolección de los datos, cuya distribución se observa a continuación en la tabla 3.

Tabla 3

Distribución de la Muestra de Estudiantes por Edades

Rango de Edades	Estudiantes (n = 669)	Proporción Estudiantes
De 18 a 21 años	377	56%
De 22 a 25 años	231	35%
Más de 25 años	61	9%

Finalmente, se evidenció que el 66% de estudiantes quienes conformaron la muestra del presente estudio correspondieron al género femenino. Luego se realizó la preparación de los datos. El primer paso inició con la identificación de los datos ausentes.

Preparación de los Datos

Según Hair et al. (1999), los datos ausentes son usuales en todo análisis multivariable destacando que es importante alcanzar un entendimiento del patrón de los datos ausentes con la finalidad de evaluar las causas de la ausencia de las respuestas. El Apéndice E resume los casos de valores ausentes para cada variable estudiada donde se pudo evidenciar que ninguna variable superó más del 5% de los valores perdidos como sugirieron los investigadores Tabachnick y Fidell (2001).

Seguidamente, se comprobó la aleatoriedad en el proceso de pérdida de las observaciones con el objetivo de garantizar que los datos ausentes no estuviesen relacionados con cualquiera de las otras variables (Ho, 2014). El proceso de aleatoriedad de los datos ausentes fue comprobado a través de la prueba t de las varianzas de cada variable las cuales reportaron que no existe una relación sistemática entre los valores perdidos y cualquiera de las otras variables ($p < .05$).

Consecutivamente, se aplicó el tratamiento recomendado para los datos ausentes conocido como el proceso de imputación de valores (Hair et al., 1999). El objetivo del proceso de imputación fue emplear relaciones conocidas que permitiesen identificar los valores más idóneos de la muestra y a partir de ello generar la estimación de los valores ausentes a partir de los datos existentes.

En este caso se utilizó el método de imputación múltiple que es un método basado en la regresión donde una observación ausente fue reemplazada por una puntuación pronosticada generada a través del modelo de regresión múltiple. A partir de ello, el proceso de imputación estimó las puntuaciones faltantes basándose en los datos que poseen las otras variables (Ho, 2014).

Posteriormente, se procedió a evaluar los casos atípicos dado que son observaciones que pueden distorsionar los análisis de los datos que se realicen (Hair et al., 1999). La detección de los casos atípicos se operó tanto desde la perspectiva univariable como multivariable y luego se realizó la depuración de los datos. Para la identificación de los valores atípicos desde la perspectiva univariable se utilizó el *método de Tukey ajustado* propuesto por Vandervieren y Hubert (2004), cuyo método consideró el concepto de *medcouple* (MC).

La *métrica de medcouple* consiste en una medida robusta de asimetría para una distribución sesgada, cuya métrica forma parte del *método de Tukey ajustado* utilizado para

identificar los valores atípicos desde la perspectiva univariable. Este proceso consistió en la estimación de un intervalo de confianza que definió un límite inferior y un límite superior donde cualquier valor que se encontró fuera de dicho rango fue considerado un valor atípico (Seo, 2006).

La tabla 4 resume una muestra de los límites inferiores y superiores para cada variable del constructo actitud emprendedora donde cualquier valor identificado fuera de dicho rango fue considerado un valor atípico desde la perspectiva univariable. Los límites inferiores y superiores para cada variable del constructo actitud emprendedora fueron estimados a un nivel de significancia de .05. Este proceso fue seguido para todas las variables que conformaron los constructos evaluados.

Tabla 4

Extracto del Análisis de Valores Atípicos desde Perspectiva Univariable

Constructo	Variables	Límite Inferior	Límite Superior
Actitud Emprendedora	Actitud_1	1.9226	7.6253
	Actitud_2	3.5917	7.9912
	Actitud_3	3.8110	8.0776
	Actitud_4	4.3847	8.4059
	Actitud_5	2.9861	7.8146

Nota. *p < .05.

Posterior a ello, se realizó la identificación de los valores atípicos desde la perspectiva multivariable cuyo proceso tomó en consideración la D^2 de Mahalanobis. Dicha medida se refiere a la distancia de cada observación en un espacio multidimensional respecto al centro medio de las observaciones (Hair et al., 1999). En consecuencia, para determinar si un valor es atípico desde la perspectiva multivariable se procedió a estimar un estadístico de prueba cuyo valor se obtiene a partir de la resta del valor de uno menos la probabilidad acumulada del estadístico chi-cuadrado.

De este modo, la regla de decisión aplicada para considerar si un valor fue atípico desde la perspectiva multivariable fue considerar un umbral de .01. A partir de ello, cualquier valor inferior de este umbral fue considerado un valor atípico desde la perspectiva multivariable. La tabla 5 resume un extracto de ciertas observaciones que fueron analizadas para identificar si correspondieron a una observación considerada como un caso atípico desde la perspectiva multivariable donde se puede observar los estadísticos reportados con valores menores a .01. En el caso de las observaciones 60 y 260 fueron consideradas como atípicas desde la perspectiva multivariable.

Tabla 5

Extracto del Análisis de Valores Atípicos desde Perspectiva Multivariable

Observación	D^2 de Mahalanobis	X^2	Estadístico de Prueba
6	25.18293	.39587505	.60412495
60	7.384180	.99953845	.00046155
61	32.70637	.11042218	.88957782
119	20.42186	.67255058	.32744942
260	3.320930	.99999980	.00000020

Nota. * $p < .01$; X^2 = razón de verosimilitud chi-cuadrado; estadístico de prueba = medida que se obtuvo de la diferencia de uno menos la probabilidad acumulada de razón de verosimilitud chi-cuadrado.

Este proceso se realizó para el total de las observaciones que reflejaron las opiniones de los estudiantes universitarios con relación a su iniciativa empresarial. Desde esta perspectiva, se procedió a depurar estos casos con la finalidad de no afectar el análisis de los datos. Así también, se garantizó contar un mínimo de casos para la modelación estructural equivalente a 200 observaciones (Chión & Vincent, 2016; Hair et al., 1999).

Continuando con el proceso de preparación de los datos, se realizó la verificación de los supuestos requeridos en el proceso de análisis multivariable. Ho (2014) estableció que los supuestos previos a la modelación estructural se orientan a garantizar que existan las siguientes consideraciones: (a) la independencia de las observaciones; (b) la

homogeneidad de las matrices de covarianza; (c) la linealidad; y, (d) la normalidad multivariable.

En cuanto al primer supuesto, Ho (2014) recomendó verificar que exista la independencia de las observaciones asegurando que las respuestas entre los grupos de encuestados no estén correlacionadas. A causa de ello, se utilizó el análisis de correlaciones entre los pares de variables estudiadas verificando que no estuvieron significativamente correlacionadas. Por tanto, la asunción de la independencia de las observaciones pudo ser evidenciada como se resume en el Apéndice G.

El segundo supuesto a comprobar fue la homogeneidad de las varianzas cuyo objetivo fue verificar la hipótesis de que las matrices de las covarianzas de las variables dependientes fuesen significativamente diferentes entre los niveles de las variables independientes. Este supuesto también se denomina homocedasticidad. (Hair et al., 1999). La prueba de homogeneidad de las varianzas buscó evidenciar las relaciones de dependencia entre las variables estudiadas a través de la *prueba de Box*, cuyos resultados se presentan en la tabla 6.

Tabla 6

Prueba de Igualdad de Matrices de Covarianzas

<i>Prueba de Homogeneidad</i>	
<i>M de Box</i>	361.32
F	1.15
<i>p-valor</i>	.03

Nota. * $p < .05$; * p -valor = $.03 < *p = .05$.

El tercer supuesto previo a la realización de la modelación estructural consistió en verificar el supuesto de linealidad para lo cual se utilizó gráficas que ayuden a visualizar las relaciones lineales entre todos los pares de variables estudiadas. Así se cumplió la verificación del supuesto de linealidad como se pudo observar en el Apéndice H.

Finalmente, el último supuesto a comprobar fue garantizar que exista la normalidad de los datos tanto desde la perspectiva univariable como multivariable. La tabla 7 resume el análisis de la normalidad de los datos donde no se presentaron casos de asimetría y curtosis que impidieran demostrar la normalidad univariable. Kline (2011) afirmó que las variables con valores absolutos de asimetría mayores que tres son considerados extremadamente sesgados. De igual forma, Kline (2011) mencionó que los valores absolutos que reporten medidas mayores que veinte denotan una curtosis extrema.

Tabla 7

Análisis de Normalidad de los Datos

Variable	Mínimo	Máximo	Asimetría	C.R.	Curtosis	C.R.
Actitud_1	4	7	-.552	-5.833	-.404	-2.133
Actitud_2	5	7.4	-.437	-4.615	-.726	-3.831
Actitud_3	5	7.3	-.881	-9.304	-.269	-1.419
Actitud_4	5	7.7	-.775	-8.182	-.388	-2.049
Actitud_5	4	7.4	-.586	-6.192	-.462	-2.441
Normas_1	5	7	-1.552	-16.383	1.279	6.755
Normas_2	5	7	-.765	-8.08	-.531	-2.805
Normas_3	4	7	-.701	-7.398	-.466	-2.461
Controlabilidad_1	5	7	-.414	-4.374	-.811	-4.284
Controlabilidad_2	4.9	7	-.204	-2.149	-.655	-3.46
Controlabilidad_3	3.3	7	-.533	-5.624	-.344	-1.817
Autoeficacia_1	4	6	-.857	-9.053	-.253	-1.335
Autoeficacia_2	3	6.2	-.814	-8.593	-.077	-.406
Autoeficacia_3	3	7	-.297	-3.141	.056	.294
Autoeficacia_4	3	7	-.479	-5.053	-.049	-.259
Autoeficacia_5	3	7	-.222	-2.345	-.326	-1.719
Autoeficacia_6	3	7	-.253	-2.676	-.210	-1.106
Autoeficacia_7	4	7	-.324	-3.42	-.395	-2.088
Intención_1	3	7.2	-.665	-7.023	-.317	-1.672
Intención_2	4	7	-1.265	-13.362	.939	4.958
Intención_3	5	7	-1.315	-13.884	.622	3.286
Intención_4	5	7	-1.187	-12.531	.393	2.074
Intención_5	4	7.6	-.915	-9.659	-.137	-.723
Intención_6	5	7	-1.272	-13.432	.612	3.234
Multivariante					3.635	1.331
Prueba de Mardia						

Nota. *p < .01; C.R. = índice estandarizado de la curtosis.

En cuanto a la normalidad multivariable se comprobó con la *prueba de Mardia*. Según Byrne (2010), los valores resultantes de una *prueba de Mardia* que sean mayores que cinco son indicativos de que los datos no están normalmente distribuidos. En este caso, la *prueba de Mardia* reportó un estadístico equivalente a 1.331. Así, se pudo comprobar que los datos estuvieron normalmente distribuidos, asegurando los hallazgos resultantes de las relaciones evaluadas.

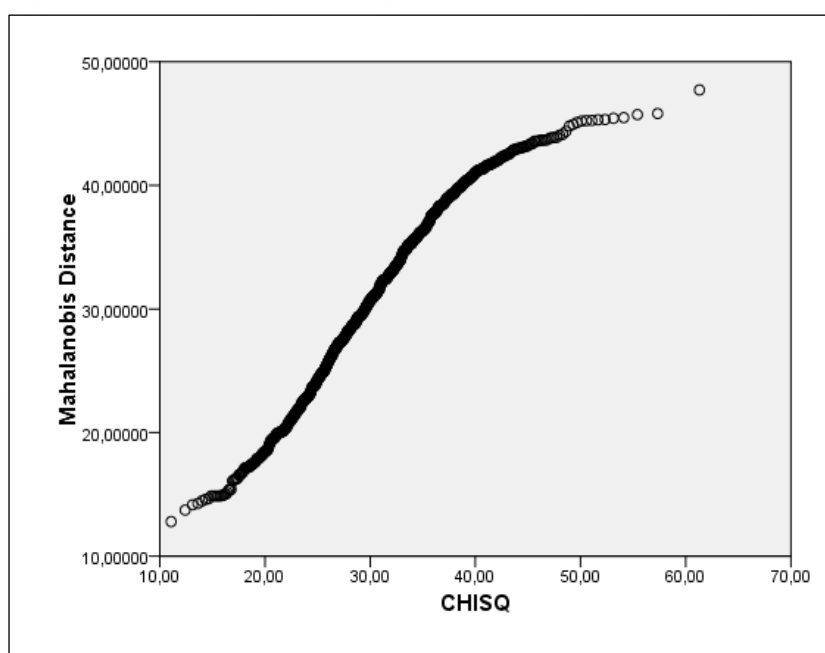


Figura 4. Comprobación gráfica de normalidad multivariable.

De igual forma, se realizó la evaluación gráfica de la normalidad multivariable a través de la representación gráfica de la relación entre el estadístico de chi-cuadrado frente a la medida de distancia D^2 de Mahalanobis como se pudo evidenciar en la figura 4.

Validación de la Estructura Factorial del Instrumento de Medición

Posteriormente, se realizó la validación del instrumento de medición. Para tal efecto, se generó la verificación de la validez y confiabilidad de los constructos que conformaron la estructura factorial a través del análisis factorial confirmatorio. Por consiguiente, el presente estudio garantizó que se cumpla la validez de contenido, la

validez del constructo y la verificación de la confiabilidad del instrumento a través del alfa de Cronbach como medida de consistencia interna.

La validez de contenido fue inicialmente asegurada dado que los constructos evaluados procedieron de la revisión de la literatura ejecutada de forma integral y exhaustiva. Así también, el instrumento proviene de la validación de los constructos realizada por un panel de expertos conformado por el equipo de investigadores del proyecto GUESSS liderado por Philipp Sieger en calidad de director del proyecto.

En definitiva, el instrumento procedió de un marco teórico que recogió los planteamientos de la teoría de comportamiento planificado y de la teoría mixta de control, permitiendo de esta forma asegurar la validez de contenido (Ajzen, 1991, 2002; Monsen & Urbig, 2009). La validez de los constructos fue verificada garantizando que se cumpla tanto la validez discriminante como la validez convergente.

En primer lugar, se verificó la validez discriminante que se refirió al grado en que las medidas de los ítems son diferentes (Udo, Bagchi, & Kirs, 2010). Hair et al. (1999) propusieron que se estime la validez discriminante a través de la estimación de la prueba de la unidimensionalidad cuyo concepto es un supuesto que subyace al cálculo de la fiabilidad.

Tabla 8

Prueba de Unidimensionalidad

Constructo	GFI	NFI	RFI	CFI
Actitud Emprendedora	.97	.97	.96	.98
Normas Subjetivas	.98	.98	.96	.99
Controlabilidad Percibida	1	.99	.99	1
Autoeficacia Emprendedora	.97	.97	.96	.98
Intención Emprendedora	.89	.92	.89	.93

Nota. * $p < .05$; estimación de prueba de unidimensionalidad fue obtenida a través de método de *Bootstrapping* con cinco mil muestras aleatorias; GFI = índice de bondad de ajuste; NFI = índice de ajuste comparativo normado; RFI = índice de ajuste relativo incremental; CFI = índice de ajuste comparativo.

Chi3n y Vincent (2016) reportaron que para comprobar la unidimensionalidad es necesario asumir que no existe la posibilidad de que el modelo tenga m1s de una dimensi3n. Como resultado con la finalidad de demostrar la prueba de unidimensionalidad se procedi3 a estimar la bondad de ajuste considerando un modelo de un 3nico factor para cada construto donde cada modelo de cada construto report3 un ajuste aceptable. Este hecho fue evidenciado por los 3ndices de ajuste obtenidos con valores cercanos a uno para todos los constructos lo cual sugiri3 un ajuste perfecto (Schumacker & Lomax, 2010).

Seguidamente, se procedi3 a realizar la estimaci3n de las correlaciones entre los distintos constructos o factores latentes con el objetivo de conocer si se cumpli3a el criterio de validez discriminante. La revisi3n de la literatura report3 que si se presentan casos donde las correlaciones entre los constructos superan el umbral de .50 se podr3a cuestionar que existe la validez discriminante de las escalas de medida (L3vy & Varela, 2006).

Tabla 9

Correlaciones entre Constructos

Factores	Correlaciones	Desviaci3n Est1ndar
Actitud Emprendedora <--> Normas Subjetivas	.859	.011
Actitud Emprendedora <--> Autoeficacia Emprendedora	.814	.014
Actitud Emprendedora <--> Controlabilidad Percibida	.923	.008
Actitud Emprendedora <--> Intenci3n Emprendedora	.924	.007
Normas Subjetivas <--> Autoeficacia Emprendedora	.752	.019
Normas Subjetivas <--> Controlabilidad Percibida	.839	.014
Normas Subjetivas <--> Intenci3n Emprendedora	.819	.014
Autoeficacia Emprendedora <--> Controlabilidad Percibida	.857	.013
Autoeficacia Emprendedora <--> Intenci3n Emprendedora	.786	.017
Controlabilidad Percibida <--> Intenci3n Emprendedora	.870	.012

Nota. *p < .05.

En la tabla 9 se observ3 que las correlaciones entre los constructos reportaron valores mayores que .50. Es decir, se evidenciaron magnitudes altas en las correlaciones entre las variables explicativas. Este hecho no permiti3 comprobar en un inicio la validez

discriminante de los constructos evaluados. Chi3n y Vincent (2016) recomendaron que en el caso que se presenten magnitudes altas en las correlaciones entre las variables explicativas evaluadas se proceda a realizar una prueba estadística entre todas las relaciones de los factores. Con base en lo anteriormente expuesto, se procedió a realizar la prueba t para todas las correlaciones entre los factores que explican el comportamiento emprendedor. Así pues, para un nivel de significancia de .05 con 160 grados de libertad se tuvo un valor crítico de 1.645, cuyos resultados obtenidos se presentan en la tabla 10.

Tabla 10

Evaluación de Correlaciones entre Constructos

<i>Factores</i>	<i>T</i>
Actitud Emprendedora <--> Normas Subjetivas	12.82
Actitud Emprendedora <--> Autoeficacia Emprendedora	13.29
Actitud Emprendedora <--> Controlabilidad Percibida	9.62
Actitud Emprendedora <--> Intención Emprendedora	10.86
Normas Subjetivas <--> Autoeficacia Emprendedora	13.05
Normas Subjetivas <--> Controlabilidad Percibida	11.50
Normas Subjetivas <--> Intención Emprendedora	12.93
Autoeficacia Emprendedora <--> Controlabilidad Percibida	11.00
Autoeficacia Emprendedora <--> Intención Emprendedora	12.59
Controlabilidad Percibida <--> Intención Emprendedora	10.83

Nota. *p < .05; t (160) = 1.645.

Como se puede observar en la tabla 10 todos los valores obtenidos a partir de la prueba t fueron valores mayores que el valor crítico de 1.645. Por lo que, se pudo rechazar la hipótesis nula confirmando que las correlaciones entre los factores son estadísticamente diferentes a uno. Es así como se pudo verificar que los constructos no se encontraron correlacionados entre sí, permitiendo concluir que el modelo de cinco factores es adecuado (Chi3n & Vincent, 2016).

Otro aspecto que se realizó para comprobar la validez discriminante fue realizar el análisis de invariancia factorial con múltiples muestras con el objetivo de garantizar que el constructo tenga validez para otras muestras seleccionadas (Lévy & Varela, 2006). A partir

de ello, se siguió lo recomendado por Byrne (2010) quien propuso comprobar la validez de la estructura factorial mediante el análisis factorial confirmatorio utilizando el método de máxima verosimilitud con el procedimiento de *Bootstrapping*.

Dicho procedimiento permitió generar cinco mil muestras aleatorias para comprobar que la estructura factorial fuese adecuada para todos los grupos evaluados. Previamente, se comprobó la existencia de la normalidad multivariada a través del *coeficiente de Mardia* cuya estadística reportó valores menores que cinco ($p < .01$). Lévy y Varela (2006) afirmaron que no necesariamente que un constructo demuestre su validez en un grupo conduce a garantizar que ese mismo constructo sea válido para otras muestras.

Por ello, los investigadores recomendaron que se realice un contraste de la invariancia factorial. Con base en lo anteriormente descrito, el presente estudio analizó la equivalencia de la estructura factorial del instrumento para otros grupos. La técnica del análisis multigrupo fue utilizada para demostrar que el mismo instrumento de medición fuese aplicable en la misma medida para cada grupo suponiendo que en todos los casos el constructo tenga la misma estructura teórica.

Desde esta perspectiva, el análisis de invariancia demostró que el modelo propuesto de cinco factores posee un buen ajuste para cada uno de los grupos o submuestras de estudiantes quienes fueron evaluados. La estructura factorial de cinco factores incorporó la controlabilidad percibida reportada a lo largo de la revisión de la literatura como una variable relevante al momento de evaluar las intenciones emprendedoras de los estudiantes universitarios (Ajzen, 2002; Monsen & Urbig, 2009; Sieger & Monsen, 2015).

Así, el presente estudio verificó que el instrumento reporte índices de ajuste aceptables para cada grupo evaluado con el propósito de demostrar la validez de la estructura factorial de cinco factores. Para el efecto, se realizó el proceso de evaluación de la estructura factorial con la finalidad de evaluar que el instrumento de medición tuviera

una estructura factorial válida y perfectamente interpretable de igual manera para todos los grupos evaluados.

En el caso de la evaluación de la estructura factorial por género el primer índice de ajuste utilizado fue el índice de chi-cuadrado normado que se describió como el índice o ratio entre la medida estadística de chi-cuadrado y sus grados de libertad. Respecto a dicha medida, Byrne (2010) recomendó obtener valores menores que cinco para que la estructura factorial sea considerada como aceptable. Otros índices utilizados fueron los índices de ajuste comparativo (CFI), el índice de ajuste comparativo normado (NFI) y el índice de bondad de ajuste (GFI).

Existen investigadores quienes sugirieron alcanzar valores iguales o superiores a .90 respecto a dichos índices para evidenciar un buen ajuste en el modelo (Byrne, 2010; Ho, 2014). Finalmente, se utilizó el índice denominado error de aproximación medio cuadrático (RMSEA) cuya medida debe reportar valores que se encuentren entre .05 y .08 (Schumacker & Lomax, 2010).

Byrne (2010) recomendó que los pesos de regresión estandarizados sean iguales o superiores a .40 para que sean considerados adecuados dentro de una estructura factorial permitiendo así asegurar que cada aseveración tenga relevancia respecto a lo que se está midiendo. Este proceso fue igualmente desarrollado para comprobar que la estructura factorial fuera adecuada para los grupos de estudiantes distinguidos en función de la formación emprendedora. Para este último caso, los resultados reportaron cargas mayores o iguales a .70 confirmando así que la estructura factorial es adecuada. Los resultados se presentan en el Apéndice L.

De igual forma, se observó que los pesos de regresión estandarizados de la estructura factorial para ambos grupos alcanzaran medidas iguales o mayores que .70. Los resultados que se presentan en la tabla 11 demostraron que el modelo especificado de cinco

factores es adecuado para ambos grupos reportando un buen ajuste en las muestras seleccionadas, tanto para los estudiantes de género masculino como para el género femenino. Por ello, se pudo concluir que la estructura factorial del instrumento es perfectamente interpretable de la misma forma para ambos grupos.

Tabla 11

Índices de Ajuste de Estructura Factorial para cada Género

Grupos	X^2	gl	CMIN	RMSEA	90% CI	CFI	GFI	NFI
Mujeres	819.623	335	2.447	.047	(.043 - .051)	.945	.887	.911
Hombre	796.156	320	2.488	.047	(.043 -.051)	.946	.889	.913

Nota. * $p < .05$; X^2 = razón de verosimilitud chi-cuadrado; *gl* = grados de libertad; CMIN = índice de chi-cuadrado relativo que se obtiene de dividir la razón de Chi-cuadrado entre los grados de libertad (Chióñ & Vincent, 2016; Schumacker & Lomax, R, 2010); RMSEA = error de aproximación medio cuadrático; 90% CI = intervalos de confianza del 90% que se obtuvieron a partir del límite superior y el límite inferior de la medida de RMSEA; CFI = índice de ajuste comparativo; GFI = índice de bondad de ajuste; NFI = índice de ajuste comparativo normado.

Finalmente, otro proceso seguido para evaluar la validez discriminante fue lo recomendado por Fornell y Larcker (1981) quienes propusieron comprobar la validez discriminante por medio de la raíz cuadrada de la medida de la varianza extraída para cada constructo, cuyos valores se visualizan en la diagonal de la matriz de correlaciones. Así, el criterio utilizado para demostrar la validez discriminante fue el de verificar que los elementos diagonales reporten valores mayores que los elementos fuera de la diagonal en las filas y columnas correspondientes, como se puede visualizar en la tabla 12.

Tabla 12

Correlaciones entre Escalas Observadas

	IE	CP	EE	NS	AE
IE	.9860				
CP	.8700	.9744			
EE	.7860	.8570	.9794		
NS	.8190	.8390	.7520	.9847	
AE	.9240	.9230	.8140	.8590	.9857

Nota. * $p < .05$; IE = intención emprendedora; CP = controlabilidad percibida; EE = autoeficacia emprendedora; NS = norma subjetiva; AE = actitud emprendedora.

En cuanto a la validez convergente, Fornell y Larcker (1981) refirieron tres procedimientos para generar su verificación. Respecto al primer procedimiento, Fornell y Larcker (1981) sugirieron realizar la estimación de la fiabilidad de los ítems de cada medida. Hair et al., (1999) afirmó que una carga factorial que reporte valores mayores que .50 puede ser reportada como un ítem significativo ($p < .05$). A partir de ello, se pudo concluir que cada aseveración tuvo relevancia respecto a lo que se está midiendo, hecho que pudo evidenciarse en función de las cargas factoriales presentadas en la tabla 13.

Tabla 13

Cargas Factoriales

Constructos	Variable	Cargas Factoriales
Actitud Emprendedora	Actitud_2	.801
	Actitud_3	.875
	Actitud_4	.895
	Actitud_5	.791
Norma Subjetiva	Normas_1	.741
	Normas_2	.943
	Normas_3	.814
Controlabilidad Percibida	Controlabilidad_1	.703
	Controlabilidad_2	.718
	Controlabilidad_3	.688
Autoeficacia Emprendedora	Autoeficacia_3	.729
	Autoeficacia_4	.695
	Autoeficacia_5	.800
	Autoeficacia_6	.880
	Autoeficacia_7	.818
Intención Emprendedora	Intención_2	.749
	Intención_3	.833
	Intención_4	.885
	Intención_5	.808
	Intención_6	.902

Nota. * $p < 0.05$.

El segundo procedimiento sugerido por Fornell y Larcker (1981) para comprobar la validez convergente fue estimar el índice de fiabilidad compuesta como criterio para comprobar la validez o fiabilidad del constructo. Hair et al. (1999) recomendaron que las

medidas de fiabilidad compuesta reporten valores mayores que .70 con la finalidad de poder evidenciar que los constructos son medidas fiables. En la tabla 14 se puede observar que las medidas de fiabilidad compuesta para cada constructo reportaron valores que superaron el umbral mínimo requerido de .70, evidenciando que existe fiabilidad para los constructos evaluados.

Tabla 14

Fiabilidad Compuesta

Constructos	Fiabilidad Compuesta
Actitud Emprendedora	.9927
Normas Subjetivas	.9895
Controlabilidad Percibida	.9825
Autoeficacia Emprendedora	.9915
Intención Emprendedora	.9943

Nota. * $p < .05$.

El último procedimiento para comprobar que exista la validez convergente fue la estimación de la medida de la varianza media extraída cuya medida permitió comprobar que la varianza capturada por cada constructo excede de la medida de la varianza del error medio de medición (Fornell & Larcker, 1981).

Tabla 15

Varianza Media Extraída

Constructos	Varianza Extraída
Actitud Emprendedora	.9715
Normas Subjetivas	.9695
Controlabilidad Percibida	.9494
Autoeficacia Emprendedora	.9591
Intención Emprendedora	.9723

Nota. * $p < .05$.

La tabla 15 presenta las medidas de varianza extraída para todos los casos donde se reportaron valores mayores que .50 permitiendo evidenciar que la varianza capturada por el constructo excede de la varianza del error medio de medición (Fornell & Larcker, 1981).

Finalmente, se procedió a estimar la confiabilidad del instrumento a través del alfa de Cronbach (Hair et al., 1999). El índice de alfa de Cronbach permitió evidenciar la consistencia interna de cada constructo confirmando la confiabilidad del instrumento. Chi6n y Vincent (2016) recomendaron que mientras m6s grande sea el promedio de correlaci6n inter-6tem se podr6a concluir que los constructos tienen mayor consistencia.

Por ello, los investigadores sugirieron obtener valores mayores o iguales que .70 como una medida de alfa de Cronbach que indique un nivel de confiabilidad aceptable. El alfa de Cronbach que se obtuvo para todo el instrumento report6 una medida global de .913. Del mismo modo, se evidenci6 que el alfa de Cronbach para cada constructo present6 valores mayores que .70.

Los resultados del 6ndice de alfa de Cronbach se resumen en la tabla 16. A partir de dichos resultados se pudo demostrar la consistencia interna, demostrando la confiabilidad de las medidas que conforman la estructura factorial.

Tabla 16

Consistencia Interna

Constructo	Alfa de Cronbach
Actitud Emprendedora	.905
Normas Subjetivas	.864
Controlabilidad Percibida	.740
Autoeficacia Emprendedora	.888
Intenci6n Emprendedora	.917

Desde esta perspectiva se pudo verificar que la estructura del modelo con cinco factores fue v6lida y adecuada para comprobar las relaciones postuladas de acuerdo con el modelo te6rico descrito en el presente estudio. Posterior a la validaci6n del instrumento de medici6n se realiz6 la elaboraci6n del diagrama de relaciones del modelo de ecuaciones estructurales con el objetivo de evaluar el grado de incidencia de las relaciones propuestas en el modelo, tal como se puede evidenciar en la figura 5.

Hallazgos del Modelo Estructural

El modelo utilizado para explicar las intenciones emprendedoras de los estudiantes universitarios describió como variables independientes: la actitud emprendedora, la norma subjetiva y la autoeficacia emprendedora. El estudio destacó el rol de mediación que ejerce la variable denominada controlabilidad percibida (Monsen & Urbig, 2009; Sieger & Monsen, 2015; Urbig & Monsen, 2012). Finalmente, la intención emprendedora fue la variable dependiente evaluada en el presente estudio.

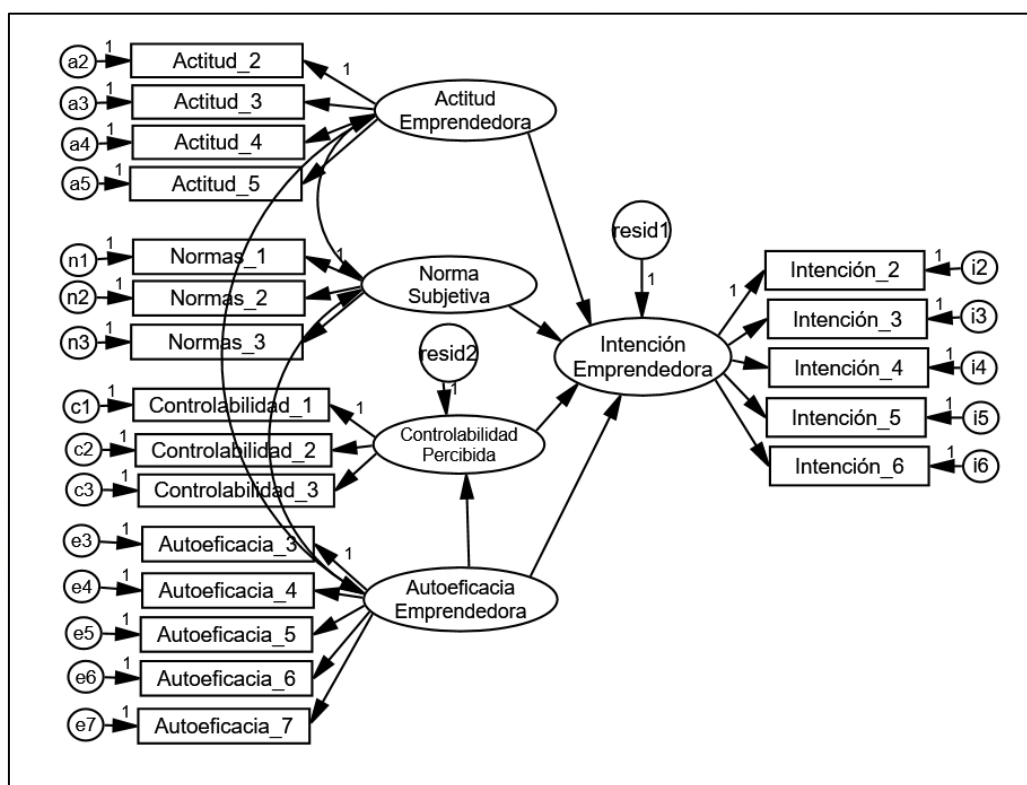


Figura 5. Diagrama de relaciones del modelo estructural.

Seguidamente se procedió a estimar los índices de ajuste con la finalidad de evaluar si el modelo cuenta con buen ajuste, cuyas medidas se presentaron en la tabla 17. La primera medida para estimar la bondad de ajuste fue el valor de verosimilitud que se obtuvo mediante el cálculo del estadístico de chi-cuadrado. El estadístico de chi-cuadrado alcanzó un valor de 812.939 con 162 grados de libertad.

El resultado del estadístico chi-cuadrado no reportó ser significativo lo que condujo en primera instancia a concluir que el modelo no cuenta con un buen nivel de ajuste. Sin embargo, Hair et al. (1999) afirmaron que el estadístico de verosimilitud chi-cuadrado es una medida fundamentada en la bondad de ajuste, pero cuando no se obtiene la significación estadística no necesariamente se debe concluir que no existe una buena identificación del modelo. Los investigadores reportaron que una debilidad de la medida de chi-cuadrado refiere que es una medida muy sensible a las diferencias del tamaño muestral, sobre todo en aquellos casos en que el tamaño muestral supera los 200 casos (Chi3n & Vincent, 2016; Hair et al., 1999).

Tabla 17

Índices de Ajuste del Modelo de Ecuaciones Estructural

Medidas	Valores Recomendados	Índice de Ajuste
<i>Medidas de Ajuste Absolutas</i>		
Índice de Bondad de Ajuste (GFI)	Pr3ximos a 1	.886
Residuo Cuadrático Medio (RMR)	Valores < .05	.052
Error de Aproximación Medio Cuadrático (RMSEA)	.05 a .08	.078
<i>Medidas Incrementales de Ajuste</i>		
Índice de Bondad de Ajuste (AGFI)	Pr3ximos a 1	.853
Índice Tucker-Lewis (TLI)	Valores > .90	.914
Índice de Ajuste Comparativo Normado (NFI)	Valores > .90	.910
Índice de Ajuste Comparativo (CFI)	Valores > .90	.926

Nota. *p < .05.

Por ende, este aspecto no fue considerado como el 3nico indicativo de un nivel de ajuste aceptable para el modelo. Esta situaci3n fue respaldada por otros investigadores, como es el caso de Chi3n y Vincent (2016) quienes afirmaron que no deber3a tomarse 3nicamente el an3lisis del estadístico de chi-cuadrado para juzgar la bondad de ajuste del modelo dado que es sensible al tama3o de la muestra. Por ello, otras medidas de ajuste fueron utilizadas para evaluar el ajuste del modelo

A partir de dichos resultados se observaron otras medidas como el índice de bondad de ajuste (GFI) que reportó un valor de .886 lo cual fue indicativo de un buen ajuste. Otra medida analizada fue el error de aproximación medio cuadrático (RMSEA) cuyo intervalo recomendado comprendió rangos de valores entre .05 a .08 (Ho, 2014; Schumacker, & Lomax, 2010). Por ello, dado que el valor obtenido de RMSEA alcanzó una medida de .078 se pudo concluir que el modelo posee un buen ajuste.

De igual forma, como parte de la estimación de la bondad de ajuste del modelo se calculó las medidas de ajuste incremental recomendadas por Hair et al. (1999), cuyos resultados reportaron valores superiores a .90, hecho que evidenció que el modelo posee un buen ajuste (Byrne, 2010; Chi6n & Vincent, 2016; Ho, 2014; Schumacker, & Lomax, 2010). Luego de haber examinado la bondad de ajuste del modelo se procedió a evaluar los resultados de las hipótesis propuestas, cuyos resultados están descritos en la tabla 18.

Tabla 18

Hallazgos del Modelo Estructural

Relaciones Hipotéticas	Parámetro Estandarizado	<i>p</i>	Relación
H1: AE --> IE	.645	.000	Significativa
H2: NS --> IE	.065	.078	No Significativa
H3: CP --> IE	.115	.016	Significativa
H4: EE --> IE	.033	.395	No Significativa
H5: AE <--> NS	.479	.000	Significativa
H6: AE <--> EE	.347	.000	Significativa
H7: NS <--> EE	.188	.000	Significativa
H8: EE --> CP --> IE	.170	.000	Significativa

Nota. * $p < .05$; AE = actitud emprendedora; NS = norma Subjetiva, CP = controlabilidad percibida; EE = autoeficacia emprendedora; IE = intención emprendedora.

En virtud de los hallazgos, la primera hipótesis demostró que existe una relación significativa entre la actitud emprendedora y la intención emprendedora. Por lo tanto, se confirmó el hecho de que en la medida que una persona tenga una actitud favorable

respecto al hecho de emprender tendrá una positiva intención de ser empresario, aumentando finalmente la probabilidad de que emprenda en algún determinado momento de su vida ($\beta = .645$; p-valor $< .05$).

En cuanto a la segunda hipótesis se observó que no se evidenció que exista una relación positiva significativa entre la norma subjetiva y la intención emprendedora. Este hecho confirmó que la presión social que ejerce el círculo próximo de personas que rodea al individuo compuesto por los padres, familiares, amigos y compañeros de estudio no influye directamente sobre la intención del estudiante universitario de emprender su propio negocio ($\beta = .065$; p-valor = $.078 > p$ -valor crítico = $.05$).

Respecto a la tercera hipótesis se evidenció que existe una relación positiva entre la controlabilidad percibida y la intención emprendedora. Este hallazgo condujo a afirmar que influye sobre la intención emprendedora el hecho que un individuo perciba que posee un grado de control sobre los resultados derivados de las actividades relacionadas con ser empresario para que tenga positivas intenciones de emprender su negocio ($\beta = .115$; p-valor $< .05$).

La cuarta hipótesis evidenció que no existe una relación directa entre la autoeficacia emprendedora y la intención emprendedora. Por tanto, se confirmó el hecho que no necesariamente que un individuo crea que posee las habilidades y conocimientos que permitan sentirse apto y preparado para emprender va a incidir de forma positiva en su intención de ser empresario ($\beta = .033$; p-valor = $.395 > p$ -valor crítico = $.05$).

Con relación a la quinta hipótesis se evidenció que existe una correlación positiva entre la actitud emprendedora y la norma subjetiva ($\beta = .479$; p-valor $< .05$). Respecto a la sexta hipótesis se comprobó que existe una correlación positiva entre la actitud emprendedora y la autoeficacia emprendedora ($\beta = .347$; p-valor $< .05$). En cuanto a la

séptima hipótesis se evidenció que existe una correlación positiva entre la norma subjetiva y la autoeficacia emprendedora ($\beta = .188$; p-valor $< .05$).

Posteriormente, se procedió a analizar la octava hipótesis que propuso evaluar el rol de mediación que ejerce la controlabilidad percibida en el modelo que explica las intenciones de emprender un negocio de parte de los estudiantes universitarios. Con el objetivo de comprobar la mediación que ejerce la variable controlabilidad percibida fue necesario seguir los pasos sugeridos por Baron y Kenny (1986). Dichos investigadores propusieron evaluar ciertas consideraciones como parte del proceso de comprobación para evaluar si una variable puede ser considerada como variable mediadora dentro de un marco conceptual teórico.

Baron y Kenny (1986) distinguieron que el rol de mediación que ejerce una variable en un modelo puede ser total o parcial (Hayes & Preacher, 2010). El método de *Bootstrapping* es adecuado cuando se necesita verificar que existe una relación de mediación de una variable. El objetivo de este método fue generar una aproximación de la distribución de muestreo con el fin de obtener intervalos de confianza más precisos que se parezcan a la verdadera distribución muestral producto de variables aleatorias normales.

En este caso se consideraron 91 casos para la generación de cinco mil muestras aleatorias y a través de ello se pudo estimar el efecto indirecto que ejerce la presencia de la variable controlabilidad percibida, generando a la vez las respectivas pruebas de significancia de los efectos que se producen producto de las relaciones evaluadas. Los resultados de la prueba de mediación se presentan de forma detallada en el Apéndice K (Preacher & Hayes, 2004).

Baron y Kenny (1986) citado por Zhao, et al. (2010; p. 198) recomendaron tres pruebas para verificar que una variable sea mediadora: (a) verificar que las variaciones de la variable independiente reporten ser significativas respecto a las variaciones de la

variable que se presume es mediadora; (b) verificar que las variaciones en la variable mediadora reporten ser significativas respecto a las variaciones de la variable dependiente; y, (c) verificar el resultado de integrar la variable mediadora al modelo controlando las rutas *a* y *b*; evaluando finalmente que la relación previa entre la variable independiente y la variable dependiente ya no sea altamente significativa. De acuerdo con Zainudin (2010), se pueden presentar tres tipos de mediación: mediación completa, mediación parcial, y también se puede comprobar que no exista mediación.

Los resultados permitieron comprobar que la variable controlabilidad percibida ejerce una mediación total en el modelo, dado que el efecto directo de la autoeficacia emprendedora sobre la intención emprendedora no reportó ser significativo cuando se incorporó al modelo el efecto de la controlabilidad percibida como variable mediadora. Los resultados de la prueba de mediación se presentan en el Apéndice K.

Tabla 19

Prueba de Mediación de Controlabilidad Percibida

Relaciones	Parámetro Estandarizado	S.E.	C.R.	<i>p</i>	Relación
EE --> CP	.457	.045	8.948	.000	Significativa
CP --> IE	.523	.060	9.062	.000	Significativa
EE --> IE	.055	.042	1.201	.230	No Significativa

Nota. * $p < .05$; C.R. = índice de ratio crítico; S.E. = error estándar; EE = autoeficacia emprendedora; CP = controlabilidad percibida; IE = intención emprendedora.

La tabla 19 reporta los resultados de la relación directa entre la autoeficacia emprendedora y la intención emprendedora cuya relación no reportó ser significativa ($\beta = .055$; p -valor = $.230 > p$ -valor crítico = $.05$). Este hallazgo permitió comprobar que no existe un efecto directo de la autoeficacia emprendedora sobre la intención emprendedora. Mientras que, se pudo confirmar respecto a la segunda ruta definida para la relación entre la autoeficacia emprendedora y la controlabilidad percibida que la relación reportó ser significativa ($\beta = .457$; p -valor $< .05$).

Así también, se pudo verificar la tercera ruta definida por la relación entre la controlabilidad percibida y la intención emprendedora la cual reportó ser significativa ($\beta = .523$; p -valor $< .05$). En consecuencia, se comprobó el efecto de mediación total que ejerce la controlabilidad percibida en el modelo. Posteriormente, se estimó el efecto total que ejercen las variables explicativas sobre el modelo que explica las intenciones emprendedoras de los estudiantes universitarios.

Kline (2011) refirió que el efecto total se estima mediante la suma de los efectos directos e indirectos que reportan las variables. En este caso, el modelo reportó un efecto directo de .645 como resultado de la relación entre la actitud emprendedora y la intención emprendedora. Así también, se estimó un efecto indirecto total producto de la relación existente entre la controlabilidad percibida y la intención emprendedora equivalente a 0.17, cuyos resultados se visualizan en la tabla 20.

Tabla 20

Efectos Directos, Indirectos y Totales en el Modelo

Rutas	Efecto Directo	Efecto Indirecto	Efecto Total
Actitud Emprendedora --> Intención Emprendedora	.645	-	.645
Controlabilidad Percibida --> Intención Emprendedora	.115	.055	.170

Nota. * $p < .05$.

Los análisis de los efectos totales de las variables explicativas demostraron que la actitud emprendedora y la controlabilidad percibida influyen positivamente y de forma significativa sobre la intención emprendedora. La estimación del efecto total que produce la presencia de la variable controlabilidad percibida en el modelo se estimó a partir de la suma del efecto directo de .115 y el efecto indirecto de .055 que genera la presencia de la variable en el modelo. Estos hallazgos se pueden visualizar en el diagrama de ruta de relaciones que se presenta en la figura 6.

Los hallazgos obtenidos de las variables explicativas permitieron evidenciar que el 22.8% de la varianza total del modelo viene explicada por la variable denominada controlabilidad percibida. La comprobación de la mediación que ejerce la controlabilidad percibida en el modelo permitió demostrar que se ha cumplido la verificación de la octava hipótesis descrita en el presente estudio.

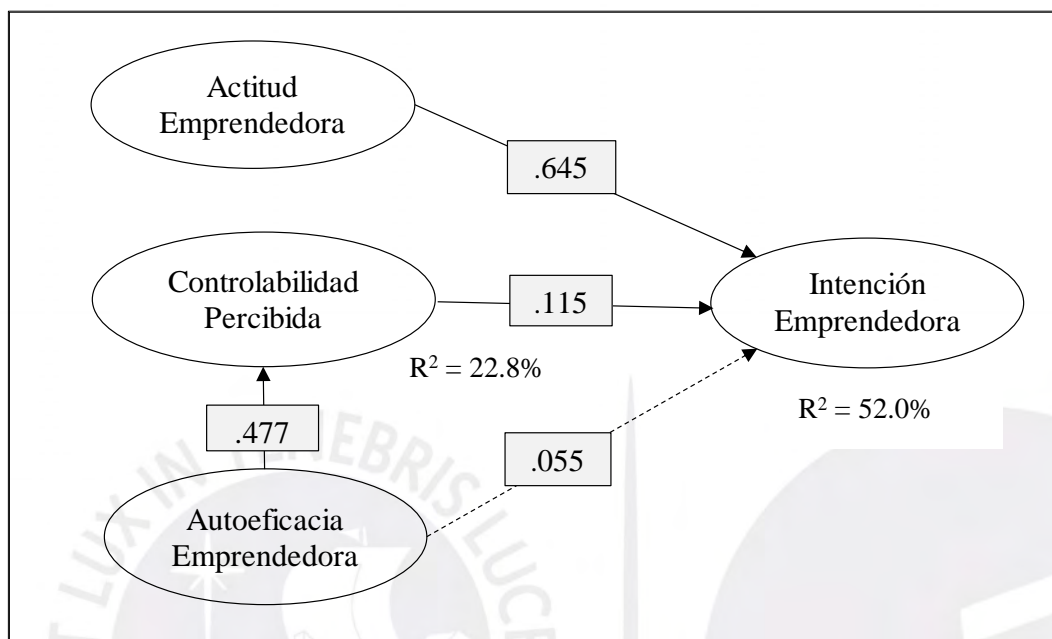


Figura 6. Diagrama de efectos directos, indirectos y totales en el modelo.

Luego, se realizó un análisis para evaluar la bondad de ajuste que reporta la estructura factorial del modelo de cinco factores, cuyo modelo incorporó el rol de mediación de la controlabilidad percibida. Dicha evaluación respondió a líneas de investigación recomendadas que sugirieron ampliar el concepto del control percibido de comportamiento que es uno de los factores que explica la conducta emprendedora del individuo (Ajzen, 2002; Monsen & Urbig, 2009; Sieger & Monsen, 2015).

Así, el presente estudio buscó comparar los índices de ajustes reportados por el nuevo modelo que incorpora la mediación de la controlabilidad percibida en contraste con los índices de ajuste reportados por el modelo de cuatro factores que resume la teoría de comportamiento planificado propuesta por Ajzen (1991). El objetivo de realizar esta

comparación fue evaluar la capacidad explicativa del modelo luego de incorporar la variable controlabilidad percibida. De esta forma, el estudio cumplió con el propósito de confirmar que la estructural factorial de cinco factores tenga un mejor nivel de ajuste que la estructura factorial clásica de cuatro factores y consecuentemente provea un mayor poder explicativo respecto al fenómeno de las intenciones emprendedoras de los estudiantes universitarios.

El modelo basado en cinco factores fue evaluado previamente en cuanto a su bondad de ajuste. Así, con el propósito de incrementar el ajuste del modelo se procedió a generar la eliminación de las aseveraciones Actitud_1, Autoeficacia_1, Autoeficacia_2, e Intención_1. Este proceso contó con la validación de un panel de expertos en el área de investigación quienes coincidieron en la factibilidad de eliminar estas afirmaciones dado que la omisión no afectaría la explicación de los constructos.

Luego de establecer el modelo teórico a partir de una estructura factorial de cinco factores (Ajzen, 2002; Monsen & Urbig, 2009) se procedió a generar una comparación con la estructura factorial tradicional integrada por cuatro factores que explica el comportamiento planificado propuesto por Ajzen (1991) con la finalidad de comparar qué modelo presenta un mejor ajuste.

El modelo bajo la estructura factorial clásica (Ajzen, 1991) consideró como factores que explican el comportamiento emprendedor: la actitud emprendedora, la norma subjetiva, la autoeficacia emprendedora y la intención emprendedora. En el caso del modelo con la estructura factorial de cinco factores incluyó el constructo denominado controlabilidad percibida, cuyo factor se adicionó a la estructura factorial clásica propuesta por Ajzen (1991).

En función de los índices de ajuste reportados se pudo concluir que el modelo de cinco factores (Ajzen, 2002; Monsen & Urbig, 2009) explica de forma más amplia y

completa el fenómeno de las intenciones emprendedoras de los estudiantes universitarios que el modelo clásico propuesto por Ajzen (1991) con una estructura factorial de cuatro factores. Este hecho fue evidenciado por los índices de ajuste reportados que fueron un indicativo que el modelo de cinco factores tiene mejor nivel de ajuste que la estructura factorial de cuatro factores (CFI = .95; GFI = .89). La tabla 21 presenta los índices de ajuste como resultado de la comparación de ambos modelos.

Tabla 21

Bondad de Ajuste de Modelos Comparados

Índices de Ajuste	Base	Restringido
	Modelo 5 Factores	Modelo 4 Factores
X^2	819.62	1,227.47
gl	335.00	383.00
CMIN	2.45	3.21
CFI	.95	.91
GFI	.89	.83
AGFI	.86	.80
TLI	.94	.90
RMSEA	.05	.06

Nota. * $p < .05$; X^2 = razón de verosimilitud chi-cuadrado; *gl* = grados de libertad; CMIN = índice de chi-cuadrado relativo que se obtiene de dividir la razón de chi-cuadrado entre los grados de libertad (Chión & Vincent, 2016; Schumacker & Lomax, R, 2010); CFI = índice de ajuste comparativo; GFI = índice de bondad de ajuste; AGFI = índice de bondad de ajuste; TLI = índice Tucker-Lewis; RMSEA = error de aproximación medio cuadrático.

Chión y Vincent (2016) defirieron como regla práctica para evaluar el ajuste de un modelo considerar valores para un índice CFI mayores que .90. En el caso del índice GFI, los investigadores recomendaron obtener valores que superen el umbral de .80 para considerar un ajuste aceptable para el modelo. Por lo anteriormente descrito, se concluyó que la estructura factorial con cinco factores que incluye las variables: actitud emprendedora, norma subjetiva, controlabilidad percibida, autoeficacia emprendedora e intención emprendedora, es más completa y explica de forma más amplia y completa las intenciones emprendedoras de los estudiantes universitarios.

En conclusión, la bondad de ajuste reportada a través de los índices demostró una mejor capacidad explicativa del nuevo modelo que considera el efecto mediador de la controlabilidad percibida sugerido por ciertos investigadores durante la revisión de la literatura (Ajzen, 2002; Monsen & Urbig, 2009). Este hallazgo permitió comprobar la duodécima hipótesis que fue postulada como parte de los objetivos de la presente investigación.

Análisis Multigrupos para Evaluación de Diferencias por Género

Por otra parte, el presente estudio propuso evaluar si existen diferencias significativas en función de las variables demográficas descritas. A partir de ello, se realizó la prueba de invariancias para los grupos demográficos considerados como unidad de análisis en el presente estudio. Ho (2014) consideró que la modelación multigrupo contribuye a verificar si existen diferencias significativas en las relaciones propuestas en el modelo estructural. La distinción de grupos se realizó en función de las variables demográficas y a partir de esta distinción se procedió a evaluar si existieron diferencias significativas entre los grupos.

En primera instancia se realizó la modelación multigrupo en función del género. El proceso inicialmente evaluó las cargas factoriales en cada modelo con la finalidad de validar los constructos para cada grupo por separado a través del análisis factorial confirmatorio. Las cargas factoriales para ambos modelos reportaron valores altos y significativos a un nivel de .05, cuyos resultados se pueden visualizar en el Apéndice L. Consecutivamente, se estableció un modelo invariante tanto para el género masculino como para el género femenino, respectivamente. Estos modelos fueron evaluados considerando los mismos pesos de regresión.

Posterior a ello, se definió un modelo variante para ambos géneros los cuales fueron evaluados manteniendo diferentes pesos de regresión con la finalidad de poder observar su

propia bondad de ajuste verificada a través de los índices de ajuste reportados. Entre los índices de ajuste se obtuvo un resultado del valor de GFI equivalente a .887 para el modelo invariante y un valor de .889 para el modelo variante. Así también, se evaluaron los índices NFI donde se obtuvieron resultados de .911 y .913, tanto para el modelo invariante y variante, respectivamente. En cuanto a los índices TLI y CFI, los valores obtenidos reportaron medidas mayores que .90, lo cual indicó un buen ajuste.

Otra medida que se utilizó al momento de evaluar la bondad de ajuste del modelo fue el error de aproximación medio cuadrático (RMSEA), cuyo índice refiere el error de aproximación en la población, constituyéndose en una medida de discrepancia por los grados de libertad, la cual se definió como representativa al momento de evaluar la bondad de ajuste (Ho, 2014). Schumacker y Lomax (2010) recomendaron para esta medida valores que se encuentren entre un rango de .05 y .08 para reportar un buen ajuste.

Así, tanto para el grupo invariante como para el grupo variante del modelo se reportaron medidas de RMSEA equivalentes a .047. Este hecho evidenció que existe un ajuste adecuado para ambos modelos. Seguidamente, como parte de los objetivos del presente estudio se evaluó la existencia de diferencias significativas en el modelo. Por ello, se procedió a analizar el ajuste comparativo de ambos modelos de ecuaciones estructurales, tanto para hombres y mujeres. Este proceso fue realizado a través del análisis reportado de la modelación estructural que se conoce como comparación de modelos anidados.

En función de los resultados de la comparación entre hombres y mujeres y con el objetivo de evaluar las diferencias reportadas respecto al modelo, se observó que la medida de verosimilitud de chi-cuadrado alcanzó un valor de 12.121 con 8 grados de libertad. Dichos hallazgos confirmaron que no existen diferencias significativas a un nivel de significancia de .05 obteniendo un p-valor mayor de .146. Así, se concluyó que los dos

modelos no difieren en cuanto a su bondad de ajuste. Los resultados de la comparación entre ambos modelos se observan en la tabla 22.

Tabla 22

Diferencias del Modelo Estructural entre Grupos según Género

Comparaciones de Modelos Anidados							
<i>Suponiendo que el Modelo del Grupo Variante es Correcto</i>							
Modelo	df	CMIN	p	NFI	IFI	RFI	TLI
Grupo Invariante	8	12.121	.146	.001	.001	-.001	-.001

Nota. *p < .05; *p-valor = .146 > *p = .05; df = grados de libertad; CMIN = índice de chi-cuadrado relativo que se obtiene de dividir la razón de chi-cuadrado entre los grados de libertad (Chiñón & Vincent, 2016; Schumacker & Lomax, R, 2010); NFI = índice de ajuste comparativo normado; IFI = índice Tucker-Lewis; RFI = índice de ajuste relativo incremental; TLI = índice Tucker-Lewis. Medidas de ajuste incremental (NFI, IFI, RFI, TLI) no excedieron el criterio valor de .01. Se confirmó que modelos no difieren asegurando invariancia factorial (Byrne, 2010; Ho, 2014).

No obstante, si bien es cierto que no se presentaron diferencias significativas en la capacidad explicativa del modelo lo cual permitió concluir que la estructura factorial es perfectamente interpretable para los grupos evaluado, se pudo observar que existen diferencias entre el género masculino y el género femenino como resultado de la comparación entre los pares de relaciones evaluados ($< \pm 1.96$, $p > .05$). Dicho hallazgo se confirmó a partir de los resultados obtenidos del índice de ratio crítico (C.R.) que es una medida utilizada para evaluar las diferencias entre los coeficientes obtenidos del modelo para cada grupo evaluado.

Con base en estos resultados, se pudo conocer que existe una diferencia significativa en la correlación descrita entre la actitud emprendedora y la norma subjetiva al momento de distinguir el género de los estudiantes universitarios. Así, con base en las comparaciones se pudo evidenciar que existen diferencias entre el género femenino ($\beta = .506$; p-valor < .05) respecto al género masculino ($\beta = .417$; p-valor < .05) cuando se evalúa la correlación entre la actitud emprendedora y la norma subjetiva.

Este hecho consideraría que las estudiantes universitarias necesitarían mayor aprobación de parte de su círculo próximo de personas conformado por sus padres, familiares y amigos respecto a la decisión de convertirse en empresarias, lo cual estaría relacionado con que las estudiantes muestren una actitud más favorable respecto a decisión de crear su propia empresa. Este hallazgo podría ser objeto de análisis en futuras investigaciones que profundicen el análisis de la iniciativa empresarial abordando el estudio de este fenómeno desde la perspectiva del género.

En conclusión, se confirmó la novena hipótesis que propuso evaluar la existencia de diferencias significativas entre el género masculino y femenino. Los resultados permitieron concluir que el modelo no difiere significativamente en cuanto a la bondad de ajuste reportada cuando se evalúa las diferencias en función del género. No obstante, se observaron diferencias significativas resultantes de la comparación entre la correlación resultante entre la actitud emprendedora y la norma subjetiva. Este hecho evidenció que en el caso del género femenino existe una relación más fuerte entre el nivel de apoyo que ejercen los padres, familiares y amigos y la actitud favorable que muestren las mujeres con relación con la decisión de ser empresarias.

Análisis Multigrupos para Evaluación de Diferencias por Formación

Consecutivamente, se procedió a verificar la décima hipótesis cuyo objetivo fue comprobar si existen diferencias significativas en función de la formación emprendedora. Para ello, se siguió el mismo proceso para evaluar las diferencias en función del género, lo cual fue abordado a través del análisis de invariancia multigrupo. Previamente, se identificaron dos grupos de estudiantes distinguidos por dos categorías: *con formación emprendedora* y *sin formación emprendedora*.

Dicha identificación se realizó con el propósito de distinguir a aquellos estudiantes quienes han recibido algún curso relacionado con emprendimiento durante sus años de

formación académica de aquellos quienes no han atendido al menos un curso de emprendimiento durante su proceso de estudios universitarios de tercer nivel. El proceso de identificación de los grupos se realizó a través de la clasificación de los individuos en dos grupos en función de las respuestas que se capturaron como parte del proyecto GUESSS, cuyas respuestas fueron orientadas a identificar si el estudiante recibió formación relacionada con el emprendimiento durante su fase de formación académica.

La formación académica relacionada con emprendimiento podría provenir de que el estudiante esté cursando una carrera relacionada con administración de empresas o también pudo haber sido considerada si el estudiante había recibido cursos optativos relacionados con la creación de empresas durante su fase de formación académica para lo cual no necesariamente tiene que estar matriculado en una carrera relacionada con negocios.

Para la identificación de la formación emprendedora fue solicitada información a los estudiantes universitarios participantes de la medición del proyecto GUESSS, cuya captura fue realizada con aseveraciones propuestas en el instrumento de medición que requerían respuestas de tipo afirmativa o negativa. Posteriormente, dichas respuestas fueron codificadas con un valor de cero o uno dependiendo de si las contestaciones fueron negativas o afirmativas, con el objetivo posterior de poder agrupar a los estudiantes en función del hecho que hayan recibido formación emprendedora durante su fase de preparación académica o en su lugar que no hayan tomado ningún tipo de formación relacionada con el emprendimiento.

Así, las interrogantes consultadas a los estudiantes universitarios respecto a la formación relacionada con el emprendimiento y la creación de empresas fueron: (a) ¿ha asistido al menos a un curso optativo de emprendimiento?; (b) ¿ha asistido al menos a un curso de emprendimiento como parte obligatoria de sus estudios?; y finalmente, (c) ¿ha estudiado un programa específico en emprendimiento? Así, se pudo identificar a los

estudiantes universitarios en el grupo de formación emprendedora en los casos en que ellos contestaron al menos a una de las respuestas descritas anteriormente de forma afirmativa.

Luego, se evaluó las cargas de los factores de la estructura factorial para los grupos identificados cuyas medidas reportaron valores altos. Es decir, las cargas factoriales fueron iguales o mayores que .70, cuyos resultados se pueden evidenciar en el Apéndice L. Por consiguiente, se pudo concluir que los constructos que explicaron el modelo para ambos grupos fueron adecuados, tanto para los estudiantes quienes reportaron que poseen formación emprendedora como para aquellos estudiantes quienes reportaron que no poseen tal formación.

Seguidamente, se procedió a evaluar el ajuste comparativo de ambos modelos tanto para quienes poseen formación emprendedora como para aquellos estudiantes quienes afirmaron no haber recibido tal formación con la finalidad de evaluar si existían diferencias significativas en cuanto a la capacidad explicativa del modelo. Para el efecto, se estableció un modelo variante para ambos grupos con la finalidad de poder observar la bondad de ajuste del modelo, cuyo proceso pudo ser verificado para ambos grupos.

En resumen, los índices de ajuste reportaron un buen ajuste para ambos modelos tanto para el grupo que tiene formación emprendedora como para aquellos estudiantes quienes afirmaron que no poseen formación relacionada con el emprendimiento. Así, el valor de GFI demostró un buen ajuste reportando valores cercanos a .90. Los índices de ajuste TLI y CFI reportaron valores mayores que .90, lo cual fue un indicativo de que el modelo tiene un buen ajuste. Los resultados de los índices de ajuste de ambos modelos se detallan en el Apéndice L.

En cuanto a la comparación de los modelos anidados con la finalidad de evaluar que no se reportaran diferencias en la capacidad explicativa del modelo en función de la formación emprendedora que hayan recibido los estudiantes universitarios, se pudo

conocer que los resultados de la comparación reportaron una medida de verosimilitud de chi-cuadrado de 19.49, con 23 grados de libertad. Dichos hallazgos confirmaron que no existen diferencias significativas en la capacidad explicativa del modelo a un nivel de significancia de .05 obteniendo un p-valor mayor de .672. Así, se concluyó que los dos modelos no difieren en cuanto a su bondad de ajuste, cuyos resultados se pueden observar en la tabla 23 presentada a continuación.

Tabla 23

Diferencias del Modelo Estructural entre Grupos según Formación

Comparaciones de Modelos Anidados							
<i>Suponiendo que el Modelo del Grupo Variante es Correcto</i>							
Modelo	df	CMIN	p	NFI	IFI	RFI	TLI
Grupo Invariante	23	19.49	.672	.002	.002	-.006	-.006

Nota. *p < .05; *p-valor = .672 > *p = .05; df = grados de libertad; CMIN = índice de chi-cuadrado relativo que se obtiene de dividir la razón de chi-cuadrado entre los grados de libertad (Chi6n & Vincent, 2016; Schumacker & Lomax, R, 2010); NFI = índice de ajuste comparativo normado; IFI = índice Tucker-Lewis; RFI = índice de ajuste relativo incremental; TLI = índice Tucker-Lewis. Medidas de ajuste incremental (NFI, IFI, RFI, TLI) no excedieron el criterio valor de .01. Se confirmó que modelos no difieren asegurando invariancia factorial (Byrne, 2010; Ho, 2014).

De esta forma, se confirmó la décima hipótesis que propuso evaluar si existen diferencias significativas comparando el modelo que explica las intenciones emprendedoras tanto para quienes cuentan con formación emprendedora como para aquellos estudiantes quienes no cuentan con formación relacionada con el emprendimiento. El análisis permitió evidenciar que el modelo no difiere significativamente en cuanto a la bondad de ajuste reportada.

Finalmente, la última hipótesis del presente estudio tuvo como propósito evaluar si el modelo utilizado para explicar la intención emprendedora de los estudiantes universitarios es adecuado. El modelo estuvo basado en la teoría del comportamiento planificado (Ajzen 1991, 2002) y en la teoría mixta de control (Monsen & Urbig, 2009).

Los resultados permitieron concluir que el modelo utilizado es adecuado, verificando que tiene mayor poder explicativo que el modelo tradicionalmente propuesto por Ajzen (1991). Este hecho fue comprobado con base en los índices de ajuste reportados en la modelación estructural, los cuales demostraron tener un buen ajuste (GFI = .886; AGFI = .853; CFI = .926; TLI = .914; NFI = .910).

Dichos hallazgos permitieron responder al vacío literario reportado, para lo cual este estudio responde a la necesidad descrita por algunos investigadores de ampliar el concepto del control percibido de comportamiento integrando al modelo el efecto mediador de la controlabilidad percibida (Ajzen, 2002; Monsen & Urbig, 2009; Sieger & Monsen, 2015).

Resumen

El objetivo del presente capítulo fue presentar los resultados y las evaluaciones de las relaciones propuestas en la presente investigación. Así, el estudio inició con la validación técnica del instrumento a través del análisis factorial confirmatorio y posteriormente se realizó el análisis basado en el modelo de ecuaciones estructurales cuyo objetivo fue comprobar las relaciones hipotéticas descritas en el presente estudio.

El presente estudio garantizó que se cumpla la validez de contenido, la validez discriminante y la validez convergente. De igual forma, se estimó el alfa de Cronbach para cada constructo demostrando tener consistencia interna dado que se reportaron valores mayores que .70. Seguidamente, se evaluó el ajuste del modelo conjunto.

En cuanto al nivel de ajuste del modelo los hallazgos reportaron que cuenta con un buen ajuste (GFI = .886). Otra medida analizada fue el error de aproximación medio cuadrático, cuyo valor se encontró dentro del intervalo que se considera adecuado para un buen ajuste (RMSEA = .078). De igual forma, se estimó las medidas de ajuste incremental

recomendadas cuyos resultados alcanzaron valores mayores que 0.90 (NFI = .91; CFI = .926; TLI = .914).

En cuanto a los hallazgos referentes a las hipótesis planteadas se pudo concluir que la intención emprendedora se ve afectada directamente por la actitud emprendedora ($\beta = .645$; p-valor < .05). Otras relaciones comprobadas fueron que existe una correlación positiva entre la actitud emprendedora y la norma subjetiva ($\beta = .479$; p-valor < .05). De igual forma, se comprobó que existe una correlación positiva entre la actitud emprendedora y la autoeficacia emprendedora ($\beta = .347$; p-valor < .05). Así también, existe una correlación positiva entre la norma subjetiva y la autoeficacia emprendedora ($\beta = .188$; p-valor < .05).

De igual forma, se comprobó el rol de mediación que ejerce la variable controlabilidad percibida en la relación entre la autoeficacia emprendedora y la intención emprendedora ($\beta = .17$; p-valor < .05). El rol de mediación que ejerce la controlabilidad percibida se evaluó siguiendo las consideraciones propuestas por Baron y Kenny (1986). Así, el presente estudio comprobó que la variable controlabilidad percibida ejerce un rol de mediación total. Este hallazgo fue verificado a través del método de *Bootstrapping*, obteniendo como resultado que el efecto directo de la relación entre la autoeficacia emprendedora y la intención emprendedora no reportó ser significativo luego de incluir la variable controlabilidad percibida al modelo.

Por ello, se concluye que el modelo utilizado para explicar el comportamiento emprendedor en los estudiantes universitarios viene explicado por el efecto directo que aporta la relación entre la actitud emprendedora y la intención emprendedora, cuyo efecto es de .645. Del mismo modo, la controlabilidad percibida generó un efecto total de .17. Dicho efecto total fue estimado de la sumatoria del efecto directo de .115 que produce la relación entre la controlabilidad y la intención emprendedora y la sumatoria del efecto

indirecto obtenido de la mediación de la controlabilidad en la relación entre la autoeficacia emprendedora y la intención emprendedora, cuyo efecto indirecto en el modelo es de .055.

El estudio no comprobó que exista una relación directa de la norma subjetiva y la intención emprendedora ($\beta = .065$; p-valor = .078 > p-valor crítico = .001). Así también, el estudio no reportó como significativa la relación directa entre la autoeficacia emprendedora y la intención emprendedora ($\beta = .033$; p-valor = .395 > p-valor crítico = .05). Los hallazgos reportados permitieron concluir que el fenómeno de la intención emprendedora viene explicado por el 52% de la varianza total de la intención emprendedora y por el 22.8% de la varianza total explicada por la controlabilidad percibida.

Finalmente, como parte de los objetivos del presente estudio se propuso evaluar si existen diferencias significativas en cuanto a la capacidad explicativa del modelo a partir de las comparaciones entre los grupos demográficos tales como, el género y la formación emprendedora del estudiante universitario. Los resultados permitieron aseverar que el modelo que explica las intenciones emprendedoras no difiere significativamente en cuanto a la capacidad explicativa del modelo debido a los índices de ajuste reportados al momento de distinguir las variables demográficas que fueron estudiadas.

Por otra parte, el presente estudio evaluó si el modelo utilizado para explicar la intención emprendedora basado en el marco teórico propuesto fue adecuado siendo comprobado con los índices de ajuste reportados en la modelación estructural demostrando tener un buen ajuste (GFI = .886; AGFI = .853; CFI = .926; TLI = .914; NFI = .910).

Finalmente, el presente estudio confirmó que la estructura factorial teórica de cinco factores que explica la intención emprendedora es robusta tanto para los grupos identificados en función del género como para los grupos identificados según la formación relacionada con emprendimiento.

El estudio demostró que el modelo de cinco factores que viene conformado por la actitud emprendedora, la norma subjetiva, la autoeficacia emprendedora, la controlabilidad percibida y la intención emprendedora tiene mayor poder explicativo que el modelo clásico de cuatro factores propuesto por Ajzen (1991), demostrando que la estructura factorial propuesta es adecuada y posee mejor nivel de ajuste.

En consecuencia, el modelo de cinco factores demostró tener mayor poder explicativo en función de los índices de ajuste reportados ($CFI = 0.95$; $GFI = 0.89$). Por lo anteriormente descrito, se concluyó que la estructura factorial con cinco factores es más completa y explica de mejor forma las intenciones emprendedoras de los estudiantes de la población universitaria de Ecuador.



Capítulo 5: Conclusiones y Recomendaciones

El presente estudio tuvo como propósito determinar el grado de influencia que ejercen los factores que explican la teoría del comportamiento planificado integrando la controlabilidad percibida como una variable mediadora en el modelo. El objetivo fue explicar las intenciones emprendedoras de los estudiantes universitarios del Ecuador. La teoría del comportamiento planificado ha sido ampliamente usada por otros investigadores para explicar el fenómeno de las intenciones emprendedoras (Ajzen, 1991, 2002).

Bajo este enfoque, la intención emprendedora es influenciada de forma positiva por la actitud emprendedora, la norma subjetiva y el control percibido de comportamiento. En función de ello se afirma que todo aquel individuo con intenciones de realizar un determinado comportamiento emprendedor en algún momento de su vida lo terminará llevando a cabo.

La revisión de la literatura evidenció que existen cuestionamientos respecto a la concepción unitaria del concepto del control percibido de comportamiento que es uno de los factores motivacionales que explica la intención emprendedora (Ajzen, 2002; Alcover et al., 2012; Armitage & Conner, 2001; Monsen & Urbig, 2009; Sieger & Monsen, 2015; Terry & O'Leary, 1995; Urbig & Monsen, 2012).

Ajzen (2002) propuso ampliar la concepción del control percibido de comportamiento a través de la incorporación de la controlabilidad percibida proponiendo evaluar la interacción independiente de las variables denominadas autoeficacia emprendedora y controlabilidad percibida de manera que expliquen de forma más precisa el concepto del control percibido de comportamiento, cuyo constructo tradicionalmente ha sido abordado a partir de la autoeficacia emprendedora (Bandura, 1986, 1992).

El hecho de incorporar el efecto de la controlabilidad percibida respondió a la necesidad que un grupo de investigadores manifestaron de ampliar los actuales hallazgos

de la teoría de comportamiento planificado. Esta teoría ha sido ampliamente utilizada para explicar los factores que inciden sobre la iniciativa empresarial (Ajzen, 1991, 2002; Monsen & Urbig, 2009; Sieger & Monsen, 2015; Urbig & Monsen, 2012).

Partiendo de este vacío literario, el presente estudio se circunscribió a estudiar el rol de mediación que ejerce la controlabilidad percibida con el objetivo de mejorar la explicación de las intenciones emprendedoras de los estudiantes universitarios y a través de ello generar una concepción más completa del concepto del control percibido de comportamiento (Monsen & Urbig, 2009; Sieger & Monsen, 2015).

La presente investigación se desarrolló bajo una perspectiva cuantitativa y con una lógica deductiva, empleando un paradigma post-positivista. El propósito del estudio fue correlacionar las variables que describen el modelo de las intenciones emprendedoras a través de la aplicación del análisis de ecuaciones estructurales (Ajzen, 1991, 2002; Sieger & Monsen, 2015). El análisis de datos se desarrolló considerando un corte de tipo transversal. El estudio se ejecutó con los datos provenientes del proyecto GUESSS 2016 luego de ser gestionadas las correspondientes autorizaciones con el director del proyecto internacional, Philipp Sieger.

La población considerada en el presente estudio fueron todos los individuos quienes se encuentran expuestos a conocimientos técnicos adquiridos en instituciones de educación superior. La muestra evaluada fueron estudiantes universitarios de nivel de pregrado quienes aceptaron participar de la medición internacional del proyecto GUESSS. El estudio fue realizado durante el período comprendido entre mayo a julio de 2016.

El número de casos evaluados como muestra válida representó un total de 669 estudiantes universitarios procedentes de diversas carreras tales como, carreras técnicas, carreras de humanidades y carreras vinculadas con la administración de empresas

procedentes de las cuatro universidades participantes en el proyecto GUESSS realizado en Ecuador durante el año 2016.

El presente estudio también respondió a la necesidad reportada por ciertos autores de realizar más estudios que expliquen el fenómeno de las intenciones emprendedoras desde la realidad de otros contextos (Ayuo & Kubasu, 2014; Malebana, 2014; McStay, 2008; Sieger et al., 2014, 2016; Sieger & Monsen, 2015; Shane et al., 2012; Yeng et al., 2011). Así, Ayuo y Kubasu (2014) recomendaron realizar el estudio de los factores que explican el comportamiento emprendedor bajo el análisis de los estudiantes universitarios de diferentes países con la finalidad de entender las realidades desde los diferentes contextos.

El estudio reconoció que los individuos viven características políticas, económicas y culturales diferentes. Por ello, resultó importante contribuir en la investigación del fenómeno de la iniciativa empresarial distinguiendo los contextos desde la realidad que vive cada individuo tomando como unidad de análisis los estudiantes universitarios ecuatorianos. El presente estudio reconoció la importancia de promover el emprendimiento en los países dado que es un factor que favorece el crecimiento económico de las sociedades. Así también, la revisión de la literatura destacó que el emprendimiento se constituye en un motor que dinamiza la innovación de los mercados y los productos, convirtiéndose en una fuente de generación empleo.

Durante la revisión de la literatura se pudo conocer que Ecuador reportó una tasa de emprendimiento temprana equivalente a 31.8%, según cifras del reporte global de emprendimiento del año 2016. Estos resultados constituyeron la tasa de emprendimiento más alta de la Región. Sin embargo, los emprendimientos ecuatorianos no generan fuentes de empleo y tienen bajas expectativas de crear nuevas plazas de trabajo en los próximos años. Además, los emprendimientos ecuatorianos manifestaron percibir una fuerte

competencia en los mercados locales donde operan dado que la oferta de sus productos o servicios no es percibida como innovadora de parte de sus clientes.

De igual forma, se pudo conocer a través del informe global de emprendimiento correspondiente al año 2016 que los emprendimientos en Ecuador mayoritariamente provienen de emprendedores que han terminado la educación primaria y secundaria. Por ello, el hecho de abordar el caso de Ecuador propone generar conocimiento añadido que contribuya a los agentes de interés responsables a desarrollar acciones dirigidas a promover la iniciativa empresarial en los estudiantes universitarios, reconociendo que ellos se constituyen en potenciales emprendedores.

Así también, el presente estudio proporciona información útil para las universidades como responsables de dinamizar el comportamiento emprendedor, reconociendo que la educación y la formación son fuentes de generación de emprendimientos basados en modelos de innovación, hecho que en la práctica va a conducir a que los nuevos negocios se conviertan en fuentes reales de generación de empleo (Lederman et al., 2014; Shirokova et al., 2016; Sieger et al., 2014, 2016).

Al mismo tiempo, el presente estudio tuvo como objetivo aportar con una guía metodológica para otras investigaciones donde sea necesario abordar el fenómeno de las intenciones emprendedoras considerando la presencia de una variable mediadora. Para ello, se siguió la recomendación metodológica propuesta por Baron y Kenny (1986) respecto a las condiciones necesarias que se deben verificar para asegurar que una variable cumple su rol de mediación en el modelo.

Bajo este enfoque, la presente investigación identificó las posibles situaciones que se pueden presentar al momento de evaluar la mediación de una variable, identificando inclusive los casos que se consideran como una no mediación. En consecuencia, el presente estudio identificó los tipos de mediación que existen proponiendo una guía

metodológica para los investigadores quienes tengan interés de evaluar la posible mediación de una variable en particular.

El estudio propone una ruta a seguir a través de un árbol de decisiones que le permita al investigador identificar el rol que ejerce la variable evaluada como mediadora y las acciones que se recomiendan en función de los resultados reportados de las respectivas pruebas de mediación ejecutadas (Zhao et al., 2010). Con base a este objetivo, el presente estudio otorgó guías útiles para los investigadores quienes deben tomar decisiones relacionadas a mantener una variable propuesta como mediadora en el modelo estudiado.

Por otra parte, la revisión de la literatura evidenció que el fenómeno de las intenciones emprendedoras es abordado a partir del estudio de los estudiantes universitarios. La literatura destacó que resulta de gran relevancia generar mayor comprensión de los factores que promueven el espíritu empresarial de quienes representan ser potenciales emprendedores (Sieger et al., 2014, 2016).

El interés de estudiar esta población fue evidenciado durante la revisión de la literatura. Dicha revisión señaló que todo aquel individuo que se encuentre vinculado a un contexto universitario estará expuesto a conocimientos y a una cultura que favorece el espíritu empresarial lo cual conduce a que los individuos se sientan más capaces para iniciar un emprendimiento (Sieger et al., 2014, 2016).

En virtud de lo anteriormente descrito, el presente capítulo tuvo como objetivo presentar las principales conclusiones con base en los hallazgos reportados a lo largo de la revisión de la literatura y del análisis de los datos realizado a través de las técnicas de análisis multivariable aplicadas. De igual forma, este capítulo describió las principales implicancias teóricas y prácticas derivadas de la presente investigación. Así también, se propusieron las recomendaciones basadas en el conocimiento añadido reportado a partir de

los resultados. Finalmente, se describieron las líneas futuras líneas de investigación recomendadas en función de los hallazgos detectados.

Conclusiones

El presente estudio inició bajo un enfoque teórico que permitió comprobar las hipótesis descritas en el documento a partir de las relaciones propuestas (Ajzen, 1991, 2002; Sieger & Monsen, 2015; Urbig & Monsen, 2009). Para el efecto, se realizó previamente la validación de los supuestos requeridos como parte de la aplicación de las técnicas de análisis multivariable orientadas a garantizar que existan las siguientes consideraciones: (a) la independencia de las observaciones; (b) la homogeneidad de las matrices de covarianza; (c) la linealidad; y, (d) la normalidad multivariable (Ho, 2014).

En función de lo anteriormente descrito, la independencia de las observaciones fue verificada demostrando que las variables dependientes no estuvieran correlacionadas. La homogeneidad de las varianzas fue comprobada a través de la *prueba de Box* cuyo objetivo fue verificar la hipótesis que las matrices de las covarianzas de las variables dependientes demuestren ser diferentes entre los niveles de las variables independientes.

El supuesto de linealidad fue evidenciado de forma gráfica con el objetivo de visualizar las relaciones lineales entre todos los pares de variables evaluadas en el presente estudio. Finalmente, el análisis de la normalidad de los datos fue asegurado tanto desde la perspectiva univariable como también multivariable. La normalidad univariable se pudo evidenciar porque no se presentaron casos de asimetría y curtosis que impidieran demostrar que los datos se distribuyen de forma normal.

En cuanto a la normalidad multivariante, se comprobó a través de la *prueba de Mardia* que reportó un estadístico equivalente a 1.331. El valor de *Mardia* reportado fue indicativo que los datos están normalmente distribuidos dado que se recomienda que el valor obtenido de la *prueba de Mardia* no supere el umbral de cinco (Byrne, 2010).

Así también, se comprobó la evaluación gráfica de la normalidad multivariable a través de la relación entre el estadístico de chi-cuadrado frente a la medida de distancia D^2 de Mahalanobis. Posteriormente, se verificó que no se produzcan eventos de multicolinealidad. Así, se aseguró que los datos cumplan con todos los supuestos y requisitos necesarios para la aplicación de las técnicas de análisis multivariable.

Seguidamente, como parte del análisis de los datos fue considerado dentro del proceso de investigación el cumplimiento de la etapa de preparación previa de los datos, garantizando cumplir también con el número de casos requeridos para la realización del presente estudio. Así, el número de casos válidos estudiados fue de 669 de una muestra aproximada de tres mil estudiantes universitarios provenientes de las universidades participantes en el proyecto GUESSS. Dicho proyecto fue ejecutado en el período comprendido entre los meses de mayo a julio del año 2016.

Los estudiantes universitarios quienes conformaron la muestra de estudio pertenecieron a diversas carreras universitarias relacionadas con ingeniería, humanidades, negocios y administración de empresas. Todos los estudiantes participantes correspondieron al nivel de pregrado. Para llegar al número de casos válidos se realizó el análisis de datos ausentes, el entendimiento de sus respectivos patrones y la comprobación de las pruebas de aleatoriedad que permitieron desarrollar a continuación un proceso imputación múltiple para los datos ausentes.

Consecuentivamente, se realizó la detección de valores atípicos tanto de forma univariable como multivariable; asegurando con ello, el número mínimo de 200 casos que sugirieron algunos investigadores (Chión & Vincent, 2016; Hair et al., 1999). El presente estudio realizó la validación de contenido, la validez convergente y la validez discriminante. Así también, se estimó el alfa de Cronbach para cada constructo como medida de consistencia interna, cuyos valores reportaron medidas mayores que .70.

Estos hallazgos permitieron demostrar la fiabilidad del instrumento (Chion & Vincent, 2016). Posteriormente, se generó la modelación estructural pudiendo concluir que el modelo alcanzó un buen ajuste, hecho que fue evidenciado por los índices reportados (GFI = .886; RMSEA = .078; NFI = .910; CFI = .926; TLI = .914) y coincide con lo que sugieren algunos investigadores (Byrne, 2010; Chi6n & Vincent, 2016; Hair et al.; 1999; Ho, 2014; Schumacker, & Lomax, 2010).

El presente estudio propuso como pregunta principal de investigaci6n evaluar si ¿existe influencia de los factores propuestos en la teorí a de comportamiento planificado descrita por Ajzen (1991, 2002) y la teorí a mixta de control (Monsen & Urbig, 2009) sobre las intenciones emprendedoras de los estudiantes universitarios? Así, a partir de la pregunta principal de investigaci6n se evaluaron diversos aspectos que llevaron a responder a dicha interrogante.

Como parte de la primera pregunta de investigaci6n se procedió a evaluar si existe una relaci6n entre la actitud emprendedora y la intenci6n emprendedora (Ajzen, 1991). Este hecho se pudo comprobar a partir de la postulaci6n de la primera hip6tesis. Así, el presente estudio pudo evidenciar que la actitud emprendedora influye directamente y de forma positiva sobre la intenci6n emprendedora ($\beta = .645$; p-valor < .05). Es decir que, en el caso de los estudiantes universitarios el hecho de que ellos consideren que existen ventajas y beneficios relativos al hecho de ser empresarios va a influir en que ellos muestren intenciones favorables respecto a la iniciativa empresarial.

Esta situaci6n podrí a producirse dado que los estudiantes universitarios se encuentran en las universidades y por ello se encuentran expuestos a conocer casos exitosos de emprendimientos tanto desde la realidad nacional en que se desenvuelven como desde la perspectiva de un contexto internacional. Este hecho les permite visualizar

los beneficios que reporta el convertirse en emprendedores mostrando una actitud favorable respecto a la iniciativa empresarial.

Como segunda pregunta de investigación se propuso evaluar si existe una relación entre la norma subjetiva y la intención emprendedora (Ajzen, 1991). Para ello se postuló la segunda hipótesis, donde se pudo evidenciar que la norma subjetiva no influye directamente sobre la intención emprendedora ($\beta = .065$; $p\text{-valor} = .078 > p\text{-valor crítico} = .05$). Este hecho evidenció que el grado de apoyo o aprobación que ejercen los padres, familiares y amigos no influye directamente sobre la intención de emprender de los estudiantes universitarios.

La revisión de la literatura reportó que no existen coincidencias respecto al efecto directo que podría ejercer la norma subjetiva sobre las intenciones emprendedoras, cuya relación es propuesta como parte del marco teórico propuesto por Ajzen (1991, 2002) con el fin de predecir el comportamiento emprendedor. Existen estudios que afirmaron que la presión social ejercida por el círculo próximo de personas conformado por los padres, familiares y amigos ejerce una influencia positiva en las intenciones emprendedoras del estudiante universitario (Liñán et al., 2013; Malebana, 2014; Souitaris et al., 2007).

No obstante, también existen investigaciones que refirieron lo contrario, evidenciando que la norma subjetiva no incide directamente sobre la intención de emprender (Fini et al., 2009; Liñán & Chen, 2009; Malebana & Swanepoel, 2015; Yeng et al., 2011). En consecuencia, el presente estudio confirmó los hallazgos reportados por ciertos investigadores (Fini et al., 2009; Liñán & Chen, 2009; Malebana & Swanepoel, 2015; Yeng et al., 2011) quienes confirmaron que la norma subjetiva no influye sobre la intención emprendedora de los estudiantes universitarios ($\beta = .065$; $p\text{-valor} = .078 > p\text{-valor crítico} = .05$).

Con relación a la tercera pregunta de investigación se propuso evaluar si existe una relación entre la controlabilidad percibida y la intención emprendedora (Ajzen, 1991, 2002) para lo cual se postuló la tercera hipótesis. El presente estudio evidenció que la controlabilidad percibida resultó ser significativa ($\beta = .115$; p-valor $< .05$). Sin embargo, cuando se realizó la prueba de *Bootstrapping* para comprobar si la variable controlabilidad percibida ejerce un rol de mediación, se evidenció que el efecto directo de la relación entre la autoeficacia emprendedora sobre la intención emprendedora reportó no ser significativo lo cual fue indicativo que la variable controlabilidad percibida ejerce un rol de mediación total en la relación entre la autoeficacia emprendedora y la intención emprendedora. Este hecho permitió descartar el efecto de la relación directa de la controlabilidad percibida sobre la intención emprendedora.

Respecto a la cuarta pregunta de investigación se evaluó si existe una relación entre la autoeficacia emprendedora y la intención emprendedora a partir de lo cual se postuló la cuarta hipótesis (Ajzen, 1991, 2002). Se evidenció que la autoeficacia emprendedora no incide de forma directa sobre la intención emprendedora ($\beta = .033$; p-valor = $.395 > p$ -valor crítico = $.05$). Así, se comprobó que la controlabilidad percibida ejerce un efecto indirecto sobre las intenciones emprendedoras confirmando el rol de mediación que cumple dicha variable sobre el modelo que explica las intenciones emprendedoras.

Otras relaciones comprobadas como parte de la quinta, sexta y séptima hipótesis propuestas fueron la verificación de las correlaciones existentes entre algunas relaciones descritas en el modelo con el fin de responder a las interrogantes descritas como parte del estudio. A partir de ello, se comprobaron las correlaciones positivas existentes entre la actitud emprendedora y la norma subjetiva ($\beta = .479$; p-valor $< .05$); entre la actitud emprendedora y la autoeficacia emprendedora ($\beta = .347$; p-valor $< .05$); y, entre la norma subjetiva y la autoeficacia emprendedora ($\beta = .188$; p-valor $< .05$). Los resultados

evidenciaron la existencia de una correlación positiva entre las variables anteriormente descritas reportando ser significativas en todos los casos.

Por otra parte, el estudio se circunscribió a responder la pregunta de investigación orientada a comprobar si existe un rol de mediación de la variable controlabilidad percibida en la relación entre la autoeficacia emprendedora y la intención emprendedora (Ajzen, 2002; Monsen & Urbig, 2009; Sieger & Monsen, 2015; Urbig & Monsen, 2012). Con este fin se postuló evaluar la octava hipótesis, cuyo resultado reconoció la importancia de considerar dentro del análisis la evaluación que hace el individuo respecto al grado de control que posee respecto a los resultados que aspira obtener de las actividades derivadas de la iniciativa empresarial. Este hecho condujo a comprender que la controlabilidad percibida ejerce un efecto indirecto sobre las intenciones emprendedoras, comprobando el efecto mediador que ejerce la controlabilidad percibida en la relación entre la autoeficacia emprendedora y la intención emprendedora.

Este hallazgo podría explicar por qué la intencionalidad aumenta de proporción a medida que transcurren los años en que el estudiante considera tener la intención de emprender su propio negocio, hecho reportado en el informe GUESSS del año 2016, donde se observó que la mayoría de los estudiantes posterga la decisión de crear su empresa a pesar de que cuentan con la formación que les permite tener conocimientos y habilidades para emprender (Sieger et al., 2016).

Dicho hallazgo conduciría a reflexionar que es importante que el individuo perciba que se encuentra apto y preparado para emprender su negocio, pero a la vez, también es importante que el estudiante perciba que posee un grado de control respecto a las actividades derivadas con la actividad empresarial, cuya creencia incide de forma indirecta en la relación entre la autoeficacia emprendedora e intención emprendedora, haciendo que el estudiante universitario vuelva factible su decisión de crear una empresa.

Los resultados del presente estudio comprobaron que es necesario que los estudiantes perciban que poseen un grado de control sobre los resultados relacionados con la iniciativa empresarial. Este componente es importante para que la percepción del individuo de que se encuentra apto y preparado para emprender influya sobre la intención de crear su propia empresa. Así, se reconoció que la controlabilidad percibida actúa de forma indirecta en la relación entre la autoeficacia emprendedora y la intención emprendedora.

La percepción de controlabilidad es un sesgo cognitivo derivado de opiniones subjetivas que provienen de apreciaciones del individuo las cuales están basadas en conocimientos, experiencias, o vivencias pasadas (Simon et al., 2000). A partir ello, resultaría adecuado evaluar si con el objetivo de incrementar el grado de control que perciben los estudiantes universitarios poseen frente al hecho de ser empresarios, las universidades evalúan incorporar como parte de su proceso de formación académica métodos de aprendizaje basados en vivencias o experiencias prácticas relacionadas con el emprendimiento o iniciativa empresarial.

Se destaca la importancia de propiciar acciones dirigidas a contribuir a que los estudiantes universitarios experimenten e incrementen el control sobre los eventos derivados de la iniciativa empresarial. En función de ello, se recomienda analizar la posibilidad de incorporar un proceso de incubadoras de empresas dentro del contexto universitario. En resumen, se pudo confirmar la octava hipótesis que demostró el rol de mediación de la controlabilidad percibida en la relación entre la autoeficacia emprendedora y la intención emprendedora ($\beta = .17$; p -valor $< .05$). Este hallazgo se constituye en uno de los objetivos centrales del presente estudio.

La comprobación del rol de mediación de la controlabilidad percibida siguió las consideraciones propuestas por Baron y Kenny (1986) con la finalidad de evaluar si una

variable puede ser considerada como mediadora. A partir de ello, se evaluó el tipo de mediación que ejerce la controlabilidad percibida en el modelo que explica la intención emprendedora. La literatura destacó que la mediación puede ser total o parcial (Baron & Kenny, 1986).

Luego de los resultados obtenidos se pudo conocer que la controlabilidad percibida ejerce un rol de mediación total en el modelo. Este hallazgo es considerado como un aporte relevante en el presente estudio dado que si no se hubiese considerado la ampliación del concepto del control percibido de comportamiento propuesto por Ajzen (2002) con la incorporación de la controlabilidad percibida como variable mediadora sobre el modelo propuesto, los resultados hubiesen reportado que sólo la actitud emprendedora incide en la intención emprendedora de los estudiantes universitarios.

La presencia de la controlabilidad percibida permitió evidenciar que existe un efecto indirecto de la controlabilidad percibida en la relación existente entre la autoeficacia emprendedora y la intención emprendedora, reconociendo el efecto indirecto que produce la controlabilidad percibida en el modelo de intenciones emprendedoras. Este hallazgo otorgó un mayor poder explicativo al modelo que explica la conducta emprendedora de los estudiantes universitarios de la población universitaria de Ecuador.

Así, se reportó que la actitud emprendedora produce un efecto directo en el modelo de intenciones de .645 y la controlabilidad percibida genera un efecto total de .17 que se estimó a partir de la relación indirecta que ejerce la controlabilidad percibida en la relación entre la autoeficacia emprendedora y la intención emprendedora. Este efecto total se obtuvo a partir de un efecto directo de .115 y un efecto indirecto de .055 en el modelo que explica las intenciones emprendedoras. Estos hallazgos permitieron conocer que el fenómeno de la intención emprendedora en los estudiantes universitarios de Ecuador vino

explicado por el 52% de la varianza total de la intención emprendedora y por el 22.8% de varianza total de la variable denominada controlabilidad percibida.

Subsecuentemente, como parte de los objetivos del presente estudio se propuso evaluar si existen diferencias significativas en la capacidad explicativa del modelo en función de las variables demográficas tales como el género y la formación emprendedora que haya recibido el estudiante universitario. En función de lo anterior, se postularon la octava y novena hipótesis que tuvieron como objetivo evaluar si existen diferencias al comparar la bondad de ajuste del modelo para cada grupo demográfico evaluado.

Los resultados del análisis multigrupo permitieron concluir que los modelos de intención no difieren significativamente en cuanto a su bondad de ajuste al momento de distinguir las variables demográficas tales como el género y la formación emprendedora. No obstante, se observó que existen diferencias significativas en algunas de las relaciones propuestas. Los resultados evidenciaron que existen diferencias entre el género femenino ($\beta = .506$; p-valor $< .05$) y el género masculino ($\beta = .417$; p-valor $< .05$) cuando se evalúa la magnitud reportada por la correlación existente entre la actitud emprendedora y la norma subjetiva de los estudiantes universitarios.

Con base en dicho hallazgo, se puede concluir que la relación entre la actitud favorable que el estudiante muestra respecto al emprendimiento y el apoyo que recibe de su círculo próximo de personas que se constituyen en su soporte al momento de decidir ser empresario es más fuerte en las mujeres. Este hecho consideraría que las estudiantes universitarias necesitarían mayor aprobación de parte de su círculo de apoyo conformado por sus padres, familiares y amigos para mostrar una actitud más favorable respecto a la decisión de emprender su negocio.

Seguidamente, el presente estudio tuvo como propósito responder a la pregunta de investigación que se orientó a evaluar si es adecuado el modelo basado en la teoría del

comportamiento planificado y en la teoría mixta de control para explicar las intenciones emprendedoras de los estudiantes de la población universitaria de Ecuador; lo que en última instancia conduce a la decisión de iniciar una empresa (Ajzen, 1991, 2002; Monsen & Urbig, 2009). Este hecho fue comprobado con base en los índices de ajuste reportados en la modelación estructural. Dichos índices demostraron tener un buen ajuste (GFI = .886; AGFI = .853; CFI = .926; TLI = .914; NFI = .910) permitiendo concluir que el modelo utilizado para explicar el fenómeno de las intenciones emprendedoras de los estudiantes de la población universitaria de Ecuador es adecuado.

Finalmente, como parte de la última pregunta de investigación del presente estudio se propuso evaluar si la estructura factorial basada en un modelo de cinco factores que incorporó la controlabilidad percibida (Ajzen, 2002; Monsen & Urbig, 2009) explica de mejor forma que la estructura factorial clásica de cuatro factores propuesta por Ajzen (1991) con el objetivo de explicar el fenómeno de las intenciones emprendedoras de los estudiantes de la población universitaria de Ecuador.

Este hecho se pudo comprobar como parte de los objetivos de investigación y fue evidenciado a través de los índices de ajuste reportados (CFI = .95; GFI = .89). Por ello, el presente estudio confirmó que la estructura factorial teórica que explica la intención emprendedora a través de cinco factores es robusta tanto para los grupos identificados en función del género como para los grupos identificados según la formación emprendedora que hayan recibido durante su fase académica.

De igual forma, el estudio demostró que el modelo de cinco factores que viene conformado por la actitud emprendedora, la norma subjetiva, la autoeficacia emprendedora, la controlabilidad percibida y la intención emprendedora tiene mayor poder explicativo que el modelo tradicional de Ajzen (1991) conformado por cuatro factores, donde normalmente se viene abordando el control percibido de comportamiento bajo el

concepto de autoeficacia emprendedora (Bandura, 1986). Estos hallazgos demostraron que la estructura factorial propuesta es adecuada y posee mejor nivel de ajuste.

Los índices de ajuste que evidenciaron que el modelo de cinco factores tuvo un mayor poder explicativo fueron el índice de CFI y el índice de GFI los cuales reportaron un buen ajuste (CFI = .95; GFI = .89). Por lo anteriormente descrito, se concluyó que la estructura factorial con cinco factores es más completa y explica de mejor forma el fenómeno de las intenciones emprendedoras de los estudiantes universitarios en Ecuador que la estructura factorial clásica propuesta por Ajzen (1991). Este hallazgo permitió comprobar la duodécima hipótesis que fue postulada como parte de los objetivos de la presente investigación.

Implicancias Teóricas

Los hallazgos obtenidos en el presente estudio se basaron en aportar como principal contribución un conocimiento añadido respecto al efecto que produce la presencia de la variable denominada controlabilidad percibida en el modelo que explica las intenciones emprendedoras a partir de la teoría de comportamiento planificado (Ajzen, 1991, 2002). La mayoría de las investigaciones han sido abordadas mediante este marco teórico y han partido de la descripción del control percibido de comportamiento bajo el enfoque de una única dimensión, usualmente representada por la variable autoeficacia emprendedora (Bandura, 1986, 1992).

El presente estudio destacó la importancia de integrar la controlabilidad percibida como una variable mediadora en el modelo que explica las intenciones emprendedoras destacando que, es importante considerar que para que el individuo tenga intenciones de ser empresario debe percibir que cuenta con las habilidades para hacerlo. A su vez, este hecho incide sobre las percepciones de control que percibe el individuo posee respecto a

los resultados que espera obtener de las actividades derivadas la iniciativa empresarial. Así finalmente, el individuo tendrá intenciones positivas de convertirse en empresario.

La principal implicación de este hallazgo para futuras investigaciones relacionadas con el estudio de las intenciones emprendedoras es poner de relieve el hecho de no aislar en el análisis de la iniciativa empresarial la presencia de la controlabilidad percibida ya que permite distinguir el grado de control que los individuos perciben que poseen en relación con los resultados que esperan obtener de las actividades derivadas con el emprendimiento.

En segundo lugar, otra implicancia del presente estudio radicó en entender la importancia de incorporar el efecto que generan la norma subjetiva o grado de apoyo que ejerce el círculo de personas próximas al individuo en el modelo que explica la intención emprendedora. Así, los hallazgos del presente estudio permitieron concluir que la norma subjetiva o presión social que ejerce el grupo de personas próximas al individuo conformado por sus padres, familiares y amigos no influye directamente en que el estudiante tenga intenciones positivas respecto al hecho de emprender su negocio.

Este hallazgo pone de relieve la necesidad de investigar el rol que ejerce la norma subjetiva en el modelo que explica las intenciones emprendedoras para lo cual se sugiere evaluar la propuesta de Liñán y Chen (2009). Dichos investigadores recomendaron analizar el hecho de que la norma subjetiva no ejerza una influencia directa sobre la intención emprendedora, sino más bien, propusieron evaluar el efecto de la norma subjetiva como un factor que incide sobre la actitud emprendedora y el control percibido de comportamiento y a través de estos factores evaluar su influencia sobre la intención emprendedora.

Otra implicancia del presente estudio constituyó el aporte metodológico que contribuye la presente investigación al abordar el caso de Ecuador con la finalidad de generar un modelo que pueda ser aplicable a países que poseen realidades similares a las que se presentan en contextos de economías emergentes, considerando que en el último

informe del GUESSS del año 2016 se pudo observar que la intencionalidad de emprender es mayor en los países en vías de desarrollo que en los países desarrollados (Sieger et al., 2016). Se destaca por ello que resulta importante evaluar las intenciones emprendedoras de los estudiantes universitarios que estén expuestos a similares contextos.

Implicancias Prácticas

Entre los hallazgos reportados se observó que existen diferencias significativas entre los estudiantes universitarios en función del género, evidenciando que las mujeres reportaron tener una relación más fuerte entre el grado de apoyo u aprobación que perciben reciben de su círculo próximo de personas respecto a la decisión de emprender, hecho que guarda relación con la actitud favorable que muestre el individuo respecto a la decisión de crear una empresa.

Este hecho podría denotar que las mujeres necesitarían mayor apoyo al momento de evaluar la decisión de emprender un negocio dado que ejercen diversos roles de ocupación no sólo desde la perspectiva profesional, sino también, desde el eje de la familia, donde la mujer desempeña la faceta de madre donde la relación conflicto trabajo – familia se hace presente y se sugiere sea considerada como parte del análisis de los factores que conducen a que las mujeres tomen la decisión de emprender su negocio. En virtud de lo anteriormente descrito, el presente estudio recomienda que es importante evaluar la incorporación de programas de formación dirigidos a contribuir a que las mujeres incrementen la percepción de control frente al hecho de convertirse en empresarias.

Recomendaciones para las Líneas Futuras de Investigación

Finalmente, el presente estudio recomienda como líneas futuras de investigación ampliar la comprensión de los factores que explican la intención emprendedora evaluando factores externos, tal es el caso, del contexto social, el contexto universitario y el contexto

familiar con la finalidad de evaluar la incidencia que ejercen la presencia de estos factores contextuales sobre el modelo que explica las intenciones emprendedoras.

Por otra parte, dado que el presente estudio no evidenció que existe un efecto significativo de la norma subjetiva sobre la intención emprendedora de los estudiantes universitarios, se recomienda como línea futura de investigación evaluar el rol que ejercen otros grupos de referencia tales como, maestros u otras personas influyentes en el medio, quienes representan casos exitosos de emprendimiento para los estudiantes universitarios, con la finalidad de evaluar el rol que ejercen los modelos de referencia en la dinámica de las intenciones emprendedoras de los estudiantes universitarios con el objetivo de proveer ejemplos más reales que contribuyan a ser modelos de influencia para los estudiantes, lo que a su vez, facilite la promoción de una cultura en torno al emprendimiento.

De igual forma, el presente estudio recomienda como línea futura de investigación el realizar estudios que consideren evaluar la relación entre la actitud emprendedora y la intención emprendedora incluyendo el efecto mediador de la variable denominada controlabilidad percibida (Sieger & Monsen, 2015). Así mismo, se propone realizar investigaciones referentes al estudio de la intención emprendedora de los estudiantes universitarios utilizando el modelo propuesto en la presente investigación, comparando los resultados con las realidades de otros países.

Además, se recomienda como línea futura de investigación realizar otro tipo de estudios que requieran evaluar la intención de llevar a cabo un determinado comportamiento y donde sea necesario incorporar la medición del aspecto de riesgo percibido de parte del individuo. Para dichos escenarios se propone el uso de la estructura factorial de cinco factores propuesta en el presente estudio la cual incorpora el efecto mediador de la controlabilidad percibida y a través de ello se puede otorgar una concepción más amplia del concepto del control percibido de comportamiento, contribuyendo así con

un modelo que provee mayor poder explicativo al estudio del comportamiento planificado (Ajzen, 2002; Monsen & Urbig, 2009; Sieger & Monsen, 2015).

Recomendaciones para los Agentes de Interés de la Iniciativa Empresarial

Los hallazgos del presente estudio conducen a los agentes de interés tales como, gobierno y universidades a promover vivencias relacionadas con la iniciativa empresarial con el objetivo de promover que los estudiantes universitarios se sientan preparados y aptos para emprender su negocio, aumentando así el grado de control sobre los resultados que aspiran obtener frente a la decisión de crear su propia empresa. A través de ello, se podría contribuir a que los estudiantes universitarios muestren intenciones positivas respecto al emprendimiento.

El estudio destacó el hecho que no necesariamente que un estudiante universitario acuda a la universidad le permitirá sentirse preparado para emprender, se necesita más bien que el individuo se sienta con mayor confianza y con una mayor percepción de control sobre los resultados derivados de sus acciones respecto a la iniciativa empresarial para que pueda producirse la intención de emprender.

Por ello, se recomienda que las universidades promuevan experiencias y aprendizajes vivenciales y prácticos para que el estudiante tenga la opción de ver ejemplos más concretos relacionados con la creación de empresas. Se destaca el rol importante que adquieren las universidades respecto al emprendimiento dado que pueden convertirse en agentes protagonistas de la promoción y creación de una cultura que favorezca la intención de emprender en los estudiantes universitarios.

Referencias

- Afthanorhan, W., Ahmad, S., & Mamat, I. (2014). Testing the mediation effect using covariance based structural equation modeling with AMOS. *American International Journal of Research in Humanities, Arts and Social Sciences*, 6(2), 186-190.
- Ajzen, I. (1985). From Intentions to Actions: A Theory of Planned Behavior. *En Action Control* (pp. 11–39). Springer, Berlin, Heidelberg. Recuperado a partir de https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-642-69746-3_2
- Ajzen, I. (1991). The Theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179-211.
- Ajzen, I. (2002). Perceived behavioral control, self-efficacy, locus of control, and the theory of planned behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 32, 665-683.
- Ajzen, I. (2005). *Attitudes, Personality and Behavior*. Berkshire, Inglaterra: Open University Press.
- Ajzen, I., & Cote, N. G. (2008). Attitudes and the prediction of behavior. *Attitudes and attitude change*, 289-311.
- Alcover, M., Moriano, J., Osa, A., & Topa, G. (2012). *Psicología del trabajo*. Madrid, España: Editorial UNED
- Arias, B. (2008). Desarrollo de un ejemplo de análisis factorial confirmatorio con LISREL, AMOS y SAS. *Publicaciones del INICO*, 75.
- Armitage, C., & Conner, M. (2001). Efficacy of the theory of planned behaviour: A meta-analytic review. *British journal of social psychology*, 40(4), 471-499.
- Autio, E., Pathak, S., & Wennberg, K. (2013). Consequences of cultural practices for entrepreneurial behaviors. *Journal of International Business Studies*, 44(4), 334-362.

- Avolio, B. E. (2008). *Un perfil exploratorio del perfil de las mujeres empresarias en el Perú*. (Tesis Doctoral, Pontificia Universidad Católica de Perú, Lima, Perú).
Recuperado de <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/1601>
- Ayuo, A., & Kubasu, A. (2014). Theory of Planned Behaviour, Contextual Elements, Demographic Factors and Entrepreneurial Intention of Students in Kenya. *European Journal of Business and Management*, 6(15), 167-175.
- Bandura, A. (1986). *Social foundation of thought and action. A social cognitive theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Bandura, A. (1992). Exercise of personal agency through the self-efficacy mechanism. En R. Schwarzer (Ed.), *Self-efficacy: Thought control of action* (pp. 3-38). Washington, DC: Hemisphere.
- Barnes, J. H. (1984). Cognitive biases and their impact on strategic planning. *Strategic Management Journal*, 5(2), 129-137.
- Baron, R. & Kenny, D. (1986). The moderator-mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of personality and social psychology*, 51(6), 1173.
- Baughn, C. C., & Neupert, K. E. (2003). Culture and national conditions facilitating entrepreneurial start-ups. *Journal of International Entrepreneurship*, 1(3), 313-330.
- Bird, B. (1988). Implementing entrepreneurial ideas: The case for intention. *Academy of Management Review*, 13(3), 442-453.
- Bird, B. (1992). The operation of intentions in time: The emergence of the new venture. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 17(1), 11-21.
- Botsaris, C., & Vamvaka, V. (2012). *Regional Science Inquiry Journal*, 4(3), 155-172.

- Boyd, N., & Vozikis, G. S. (1994). The influence of self-efficacy on the development of entrepreneurial intentions and actions. *Entrepreneurship theory and practice*, 18, 63-63.
- Brockhaus, R. (1980). Risk taking propensity of entrepreneurs. *Academy of Management Journal*, 23(3), 509-520.
- Busenitz, L. W., & Barney, J. B. (1997). Biases and heuristics in strategic decision-making: Differences between entrepreneurs and managers in large organizations. *Journal of Business Venturing*, 12(1), 9-30.
- Byrne, B. (2010). *Structural Equation Modeling with AMOS. Basic Concepts, Applications and Programming*. New York, NY: Routledge.
- Calvo, C., Martínez, V., & Juanatey, O. (2013). Análisis de dos Modelos de Ecuaciones Estructurales Alternativos para medir la Intención de compra. *Revista Investigación Operacional*, 34(3), 230-243.
- Cameron, R. (2010). *Ajzen's theory of planned behavior applied to the use of social networking by college students*. (Tesis Doctoral, Universidad San Marcos, Texas, USA). Recuperado de <https://digital.library.txstate.edu/handle/10877/3298>
- Casson, M., Yeung, B., Basu, A., & Wadeson, N. (2006). *The Oxford Handbook of Entrepreneurship*. Oxford: Oxford University Press.
- Chi6n, S. & Vincent, Ch. (2016). *Analítica de Datos para la Modelación Estructural*. Lima, Perú: Pearson.
- Cooper, A. C., Woo, C. Y., & Dunkelberg, W. C. (1988). Entrepreneurs perceived chance of success. *Journal of Business Venturing*, 3(3), 97-108.
- Creswell, J. W. (2003). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.

- Cromie, S. (2000). Assessing entrepreneurial inclinations: Some approaches and empirical evidence. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 9, 7-30.
- Cronbach, L. J. (1951). Coefficient Alpha and the Internal Structure of Tests. *Psychometrika*, 297-334.
- Davidsson, P. (1991). Continued Entrepreneurship: Ability, Need and Opportunity as Determinants of Small Firm Growth. *Journal of Business Venturing*, 6(6), 405-29.
- De Pillis, E., & Reardon, K. K. (2007). The Influence of personality traits and persuasive messages on entrepreneurial intention. *Career Development International*, 12(4), 382-396.
- Ding, L., Velicer, W. F., & Harlow, L. L. (1995). Effects of Estimation Methods, Number of Indicators per Factor and Improper Solutions on Structural Equation Modeling Fit Indices. *Structural Equation Modeling*, 2, 119-143.
- Do Paço, A., Ferreira, J., Raposo, M., Rodrigues, R., & Dinis, A. (2011). Entrepreneurial intention among secondary students: findings from Portugal. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 13(1), 92-106.
- Do Paço, A., Ferreira, J., Raposo, M., Rodrigues, R., & Dinis, A. (2013). Entrepreneurial intentions: is education enough? *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11(1), 57-75.
- Duhaime I., & Schwenk, C. R. (1985). Conjectures on cognitive simplification in acquisition and divestment decisions making. *Academy of Management Review*, 10, 287-295.
- Edelman, L. F., Manolova, T., Shirokova, G., & Tsukanova, T. (2016). The impact of family support on young entrepreneurs' start-up activities. *Journal of Business Venturing*, 31(4), 428-448.

- Entrialgo, M., & Iglesias, V. (2016). The moderating role of entrepreneurship education on the antecedents of entrepreneurial intention. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 12(4), 1209-1232.
- Ferreira, J. J., Raposo, M. L., Rodrigues, R., Dinis, A., & Do Paço, A. (2012). A model of entrepreneurial intention: An application of the psychological and behavioral approaches. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 19(3), 424-440.
- Fini, R., Grimaldi, R., Marzocchi, G. L., & Sobrero, M. (2009). The foundation of entrepreneurial intention. *Summer Conference*, 7, 17-19.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and research*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Fornell, C., & Larcker, F. (1981). Evaluating Structural Equation Models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50
- Franke, N., & Lüthje, C. (2004). Entrepreneurial intentions of business students: A benchmarking study. *International Journal of Innovation and Technology Management*, 1(03), 269-288.
- Frese, M., & Gielnik, M. (2014). The psychology of entrepreneurship. *Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior*, 1(1), 413-438.
- Gartner, W. (1988). "Who is an entrepreneur?" is the wrong question. *American Small Business Journal*, 12 (4), 11-33.
- Gird, A., & Bagraim, J. (2008). The theory of planned behaviour as predictor of entrepreneurial intent amongst final-year university students. *South African Journal of Psychology*, 38(4), 711-724.

- Gnyawali, D. R., & Fogel, D. S. (1994). Environments for Entrepreneurship Development: Key Dimensions and Research Implications. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 18(4), 43-62.
- Gómez, R. S., & Haro, S. G. (2012). Relación entre los factores institucionales y el emprendimiento: Análisis mediante técnicas cuantitativas. *Revista de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa*, 13, 54-72.
- González, F. J. (2004). *Incidencia del marco institucional en la capacidad emprendedora de los jóvenes empresarios de Andalucía* (Tesis Doctoral, Universidad de Sevilla, Sevilla, España). Recuperado de <http://fondosdigitales.us.es/tesis/tesis/287/incidencia-del-marco-institucional-en-la-capacidad-emprendedora-de-los-jovenes-empresarios-de-andalucia/>
- Gurbuz, G., & Aykol, S. (2008). Entrepreneurial Intentions of Young Educated Public in Turkey. *Journal of Global Strategic Management*, 4, 47-54.
- Hair, J., Anderson, R., Tatham, R., & Black, W. (1999). *Análisis Multivariante* (5ta ed.). Madrid, España: Pearson.
- Hansen, E. L., & Allen, K. R. (1992). The creation corridor: Environmental load and pre-organization. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 17(1), 57-65.
- Hawkins, K., & Turla, P. (1987). *Compruebe sus dotes de emprendedor*. Bilbao, España: Ediciones Deusto.
- Hayes, A., & Preacher, K. (2010). Quantifying and testing indirect effects in simple mediation models when the constituent paths are nonlinear. *Multivariate behavioral research*, 45(4), 627-660.
- Heredia, L., Sánchez, A., & Vargas, D. (2012). Confiabilidad y validez del cuestionario de espiritualidad de Parsian y Dunning en versión española. *Revista Latinoamericana Enfermagem*, 20(3).

- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2010). *Metodología de la Investigación*. México, D.F.: McGraw Hill.
- Ho, R. (2014). *Handbook of Univariate and Multivariate Data Analysis with IBS SPSS*. Miami, FL: CRC Press.
- Hofstede, G. H. (2001). *Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions and organizations across nations*. Beverly Hills, CA: Sage.
- Hogarth, R. M. (1980). *Judgement and Choice: The Psychology of Decisions*. New York, NY: John Wiley and Sons.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, El Censo Informa: Educación. (2010). Resultados del Censo 2010 de población y vivienda en el Ecuador. Recuperado de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Presentaciones/capitulo_educacion_censo_poblacion_vivienda.pdf
- Kenny, D., Kashy, D., & Bolger, N. (1998). The Handbook of Social Psychology. *Data analysis in social psychology*, 233-265.
- Kline, R. B. (2005). *Principles and Practice of Structural Equation Modeling*. New York: The Guilford Press.
- Kline, R. B. (2011). *Principles and practice of structural equation modeling*. New York: Guilford publications.
- Kolvereid, L. (1996). Prediction of Employment Status Choice Intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 20 (3), 45-57.
- Kolvereid, L., & Moen, O. (1997). Entrepreneurship among business graduates: does a major in entrepreneurship make a difference? *Journal of European Industrial Training*, 21(4), 154-160.

- Kram, K. E. (1983). Phases of the mentor relationship. *Academy of Management Review*, 26(4), 608–625.
- Krueger, N. F., & Brazeal, D. V. (1994). Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 18(3), 91-105.
- Lasio, V., Caicedo, G., Ordeñana, X., & Izquierdo, E. (2015). *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2014*. Recuperado de <http://www.gemconsortium.org/report/49224>
- Lasio, V., Caicedo, G., Ordeñana, X., & Samaniego, A. (2017). *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2016*. Recuperado de <http://www.espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/2017/06/ReporteGEM2016.pdf>.
- Laspita, S., Breugst, N., Heblich, S., & Patzelt, H. (2012). Intergenerational transmission of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 27(4), 414-435.
- Lederman, D., Messina, J., Pienknagura, S., & Rigolini, J. (2014). *El emprendimiento en América Latina: muchas empresas y poca innovación*. Washington, DC: World Bank Publications. doi: 10.1596/978-1-4648-0284-3.
- Lent, R. W., & Hackett, G. (1987). Career self-efficacy: Empirical status and future directions. *Journal of Vocational Behavior*, 30, 347-382.
- Levenson, H. (1973). Multidimensional locus of control in psychiatric patients. *Journal of consulting and clinical psychology*, 41(3), 397.
- Lévy, J., & Varela, J. (2006). *Modelización con estructuras de covarianzas en ciencias sociales. Temas esenciales, avanzados y aportaciones especiales*. España: Netbiblo.
- Liñán, F., & Chen, Y. W. (2009). Development and Cross-Cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(3), 593-617.

- Liñán, F., Urbano, D., & Guerrero, M. (2011). Regional variations in entrepreneurial cognitions: start-up intentions of university students in Spain. *Entrepreneurship & Regional Development*, 23(3-4), 187-215.
- Liñán, F., Nabi, G., & Krueger, N. (2013). British and Spanish Entrepreneurial Intentions: a comparative study. *Revista de Economía Mundial*, 33, 73-103.
- Lüthje, C., & Franke, N. (2003). The making of an entrepreneur: testing a model of entrepreneurial intent among engineering students at MIT. *R&D Management*, 33(2), 135-147.
- Malebana, J. (2014). Entrepreneurial intentions of South African rural university students: A test of the theory of planned behaviour. *Journal of Economics and Behavioral Studies* 6(2), 130-143.
- Malebana, M. J., & Swanepoel, E. (2015). Graduate Entrepreneurial Intentions in the Rural Provinces of South Africa. *Southern African Business Review*, 19, 89-111.
- Martínez, D., Mora, J. G., & Vila, L. E. (2007). Entrepreneurs, the self-employed and employees among young European higher education graduates. *European Journal of Education*, 42(1), 99-117.
- McStay, D. (2008). *An investigation of undergraduate student self-employment intention and the impact of entrepreneurship education and previous entrepreneurial experience*. (Tesis Doctoral, Universidad de Bond, Gold Coast, Australia).
- Recuperado de
<http://epublications.bond.edu.au/cgi/viewcontent.cgi?article=1066&context=theses>
- Monsen, E., & Urbig, D. (2009). Perceptions of efficacy, control, and risk: A theory of mixed control. In *Understanding the entrepreneurial mind* (pp. 259-281). Springer New York.

- Monsen, E., Urbig, D., Renko, M., Tarabishy, E., & Schjoedt, L. (2010). Explaining entrepreneurial intent and behavior: moderating effects of efficacy and control beliefs (summary). *Frontiers of entrepreneurship research*, 30(5), 251.
- Morris, M. H., Shirokova, G., & Tsukanova, T. (2017). Student entrepreneurship and the university ecosystem: A multi-country empirical exploration. *European Journal of International Management*, 11(1), 65-85.
- Peterman, N. E., & Kennedy, J. (2003). Enterprise education: influencing students' perceptions of entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28 (2), 129-144.
- Phan, H. P., Wong, P. K., & Wang, C. K. (2002). Antecedents to Entrepreneurship among University Students in Singapore: Beliefs, Attitudes and Background. *Journal of Enterprising Culture*, 10(2), 151-174.
- Pino, R. (2008). *La Relación entre el Sector Industrial y el Tamaño de la Empresa con las Prácticas de la Calidad Total y el Desempeño Organizacional*. (Tesis Doctoral, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, Perú). Recuperado de <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/782>
- Poutziouris, P. (2003). The Strategic Orientation of owner/Manager of Small Ventures. *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, 9(5), 185-214.
- Preacher, K., & Hayes, A. (2004). SPSS and SAS Procedures for Estimating Indirect Effects in Simple Mediation Models. *Behavior Research Methods, Instruments, and Computers*, 36(4), 717-31.
- Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., López-García, P., & Chin, N. (2005). Global entrepreneurship monitor: Data collection design and implementation 1998-2003. *Small business economics*, 24(3), 205-231.

- Reynolds, P. (2005). Understanding business creation: serendipity and scope in two decades of business creation studies. *Small Business Economics*, 24(4), 359-364.
- Rodrigues, R. G., Dinis, A., Do Paço, A., Ferreira, J., & Raposo, M. (2012). The effect of an entrepreneurial training programme on entrepreneurial traits and intention of secondary students. *Entrepreneurship–Born, made and educated*, 77-92.
- Roffe, I. (1999). Transforming graduates, transforming firms. *Education + Training*, 41(4), 194-201.
- Rotter, J. (1966). Generalized experiences for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs*, 80 (1), 609.
- Santesmases, M. (1997). *DYANE. Diseño y análisis de encuestas en investigación social y de mercados*. Madrid, España: Pirámide.
- Santos, F. J., Roomi, M. A., & Liñán, F. (2016). About gender differences and the social environment in the development of entrepreneurial intentions. *Journal of Small Business Management*, 54(1), 49-66.
- Scherer, R., Adams, J., Carley, S., & Wiebe, F. (1989). Role Model Performance Effects on Development of Entrepreneurial Career Preference. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 13(3), 53-71
- Schumacker, R., & Lomax, R. (2010). *A Beginner's Guide to Structural Equation Modeling*. New York, NY: Routledge
- Schwenk, C. R. (1984). Cognitive simplification processes in strategic decision-making. *Strategic Management Journal*, 5(2), 111–128.
- Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación. (2017). *Geoportal* [Archivo de datos]. Recuperado de <http://www.senescyt.gob.ec/visorgeografico/>

- Seo, S. (2006). *A review and comparison of methods for detecting outliers in univariate data sets* (Tesis Doctoral, Universidad de Pittsburgh). Recuperada de <http://d-scholarship.pitt.edu/7948/1/Seo.pdf>
- Shane, S., Locke, E. A., & Collins, C. J. (2012). Entrepreneurial motivation. *Human resource management review*, 13(2), 257-279.
- Shapiro, A. & Sokol, L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship. In C.A. Kent, D.L. Sexton, & K.H. Vesper (eds.), *Encyclopedia of Entrepreneurship*, 72–90. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Shaver, K. G., & Scott, L. R. (1991). Person, process, choice: The psychology of new venture creation. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 16(2), 23–45.
- Shinnar, R., Giacomini, O., & Janssen, F. (2012). Entrepreneurial Perceptions and Intentions: the role of gender and culture. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 36(3), 465-493.
- Shirokova, G., Osiyevskyy, O., & Bogatyreva, K. (2016). Exploring the intention–behavior link in student entrepreneurship: Moderating effects of individual and environmental characteristics. *European Management Journal*, 34(4), 386-399.
- Sieger, P., Fueglistaller, U., & Zellweger, T. (2014). *Student Entrepreneurship across the Globe: A Look at Intentions and Activities*. St. Gallen: Swiss Research Institute of Small Business and Entrepreneurship at the University of St. Gallen (KMU-HSG). *KMU-HSG Swiss Research Institute of Small Business and Entrepreneurship at the University of St. Gallen Dufourstrasse*.
- Sieger, P., & Monsen, E. (2015). Founder, academic, or employee? A nuanced study of career choice intentions. *Journal of Small Business Management*, 53(S1), 30-57.
- Sieger, P., Fueglistaller, U., & Zellweger, T. (2016). *Student Entrepreneurship 2016: Insights From 50 Countries*. St. Gallen/Bern: *KMU-HSG/IMU*.

- Simon, M., Houghton, S. M., & Aquino, K. (2000). Cognitive biases, risk perception, and venture formation: How individuals decide to start companies. *Journal of business venturing*, 15(2), 113-134.
- Souitaris, V., Zerbinati, S., & Al-Laham, A. (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.
- Tabachnick, B., & Fidell, L. (2001). *Using multivariate statistics*. Boston, MA: Allyn and Bacon.
- Teece, D. J. (1986). Profiting from technological innovation: Implications for integration, collaboration, licensing and public policy. *Research Policy*, 15(6), 285-305.
- Terry, D., & O' Leary, J. (1995). The theory of planned behaviour: The effects of perceived behavioural control and self-efficacy. *British journal of social psychology*, 34(2), 199-220.
- Udo, G., Bagchi, K., & Kirs, P. (2010). An assessment of customers' e-service quality perception, satisfaction and intention. *International Journal of Information Management*, 30(6), 481-492.
- Urbig, D., & Monsen, E. (2012). The structure of optimism: "Controllability affects the extent to which efficacy beliefs shape outcome expectancies". *Journal of Economic Psychology*, 33(4), 854-867.
- Vandervieren, E., & Hubert, M. (2004). An adjusted boxplot for skewed distributions. *Proceedings in Computational Statistics*, 1933-1940.
- Wennekers, S., Thurik, R., Van Stel, A., & Noorderhaven, N. (2007). Uncertainty avoidance and the rate of business ownership across 21 OECD countries, 1976-2004. *Journal of Evolutionary Economics*, 17(2), 133-160.

- Yeng, O., Selvarajah, C., & Mayer, D. (2011). Inclination towards Entrepreneurship among university students: An empirical study of Malaysian University students. *International Journal of Business and Social Science*, 2(4), 206-220.
- Yin, R. (2003). *Case study research. Design and methods*. San Francisco, CA: Sage Publications.
- Zainudin, A. (2010). *Research Methodology for Business and Social Science*. Shah Alam: University Technology Mara Publication Centre (UPENA).
- Zajac, E. J., & Bazerman, M. H. (1991). Blind spots in industry and competitor analysis: Implications of interfirm (MIS) perceptions for strategic decisions. *Academy of Management Review*, 16(1), 37-56.
- Zellweger, T., Sieger, P., & Halter, F. (2011). Should I stay or should I go? Career choice intentions of students with family business background. *Journal of Business Venturing*, 26(5), 521-536.
- Zhang, Y., Duysters, G., & Cloudt, M. (2014). The role of entrepreneurship education as a predictor of university students' entrepreneurial intention. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 10(3), 623-641.
- Zhao, H., Hills, G. E., & Seibert, S. (2005). The mediating role of self- efficacy in the development of entrepreneurial intentions. *Journal of Applied Psychology*, 90(6), 1265-1272.
- Zhao, X., Lynch Jr, J. G., & Chen, Q. (2010). Reconsidering Baron and Kenny: Myths and truths about mediation analysis. *Journal of consumer research*, 37(2), 197-206.

Apéndice A: Marco Teórico de la Propuesta de Investigación

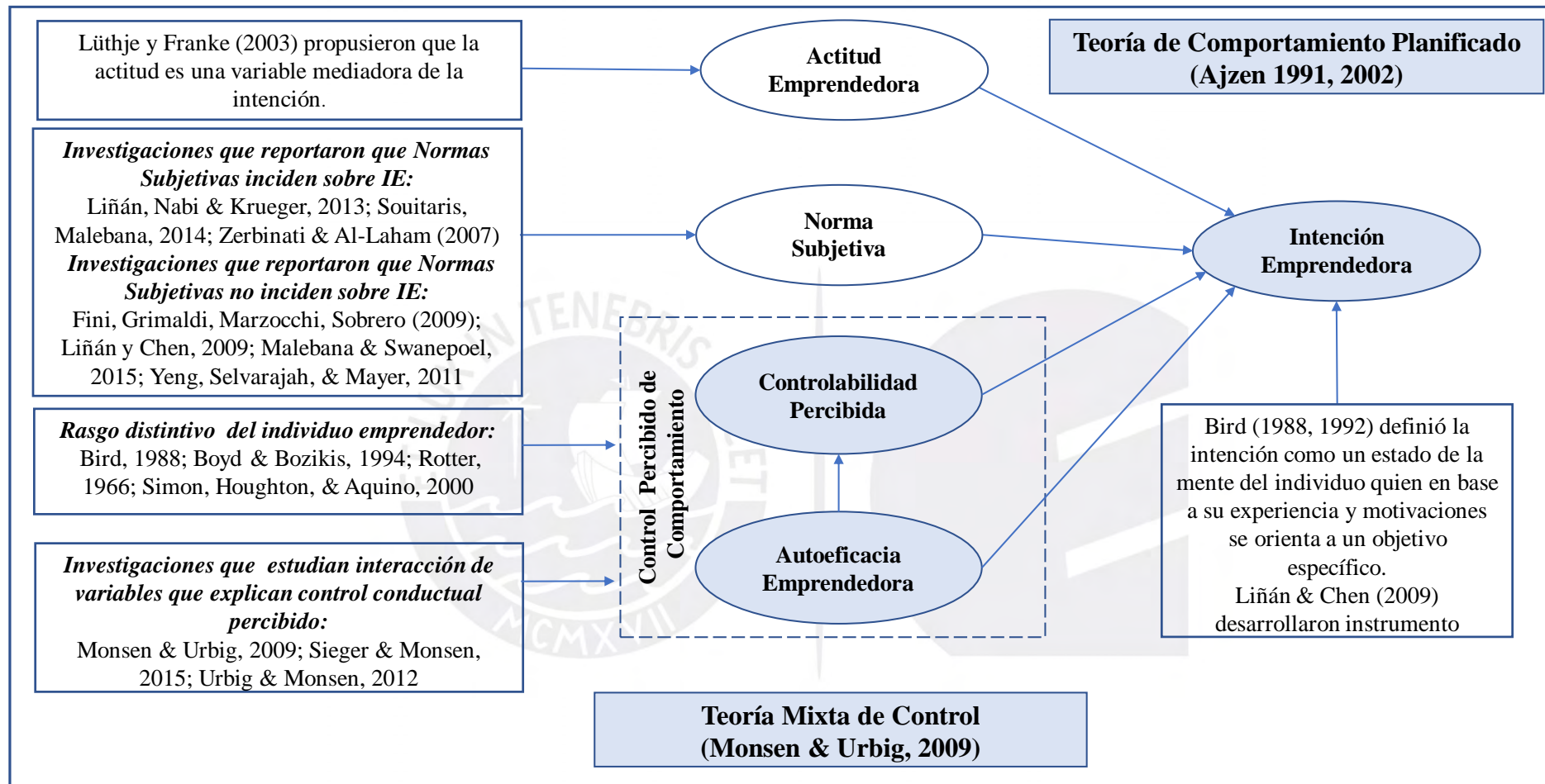


Figura A1. Marco teórico de la propuesta de investigación.

Apéndice B: Autorización para el Uso del Instrumento

Autorización Uso Variable: Intención Emprendedora, Normas Subjetivas, Actitud hacia el emprendimiento, Autoeficacia Emprendedora, Locus de Control, Contexto Universitario, Contexto Social

de: Philipp Sieger <philipp.sieger@unisg.ch>
 para: Mariella Johanna Jácome Ortega <mjjo2010@gmail.com>
 fecha: 1 de diciembre de 2015, 5:07
 asunto: Antwort: Re: Request about Research - Ecuadorian University Students
 enviado por: unisg.ch

Dear Mariella,

many thanks for your email.

Re the measurement instruments, feel free to use the elements listed in the reports (I think all the references are listed there).

Let me know if you need more specific information.

Looking forward to hearing from you.

Kind regards

Philipp


 Prof. Dr. Philipp Sieger
 Assistant Professor
http://www.alexandria.unisg.ch/Personen/Person/S/Philipp_Sieger

 Center for Family Business (CFB-HSG)
 Universität St.Gallen
 Dufourstrasse 40a
 CH-9000 St.Gallen
<http://www.cfb.unisg.ch>

 Telefon: [+41 71 224 71 00](tel:+41712247100)
 Telefax: [+41 71 224 71 01](tel:+41712247101)
 Telefon: [+41 71 224 71 04](tel:+41712247104) (Direktwahl)




Apéndice C: Consentimiento Informado



Global University Entrepreneurial Spirit Students' Survey

Swiss Research Institute of Small Business
and Entrepreneurship



Bern, April 11, 2017

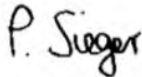
To whom it may concern

This letter is to confirm that Mrs. Mariella Johanna Jácome Ortega had been appointed as the GUESSS country team leader for Ecuador for the GUESSS edition in 2016. GUESSS is one of the largest entrepreneurship research projects in the world. Founded at the University of St.Gallen in 2003, it is today managed through a collaboration between the University of St.Gallen and the University of Bern (both Switzerland). GUESSS mainly investigates students' entrepreneurial intentions and activities. The 2016 data collection took place in 50 countries, with more than 122'000 students from more than 1'000 universities taking part.

As a GUESSS country team leader, Mrs. Mariella Johanna Jácome Ortega is authorized to use the data collected in Ecuador on behalf of GUESSS (and also the international GUESSS dataset) for her own research purposes (i.e., her Doctoral Thesis). The only request is that the GUESSS project is cited explicitly and correctly. Also, she may list measurement instruments used in the GUESSS survey in her Doctoral Thesis.

We would like to thank Mrs. Mariella Johanna Jácome Ortega for her great contribution to GUESSS and we are looking forward to continue the collaboration in the future.

Sincerely,



Prof. Dr. Philipp Sieger
GUESSS Project Manager
University of Bern

Figura C1. Consentimiento informado.

Apéndice D: Resumen de Patrón de Datos Ausentes

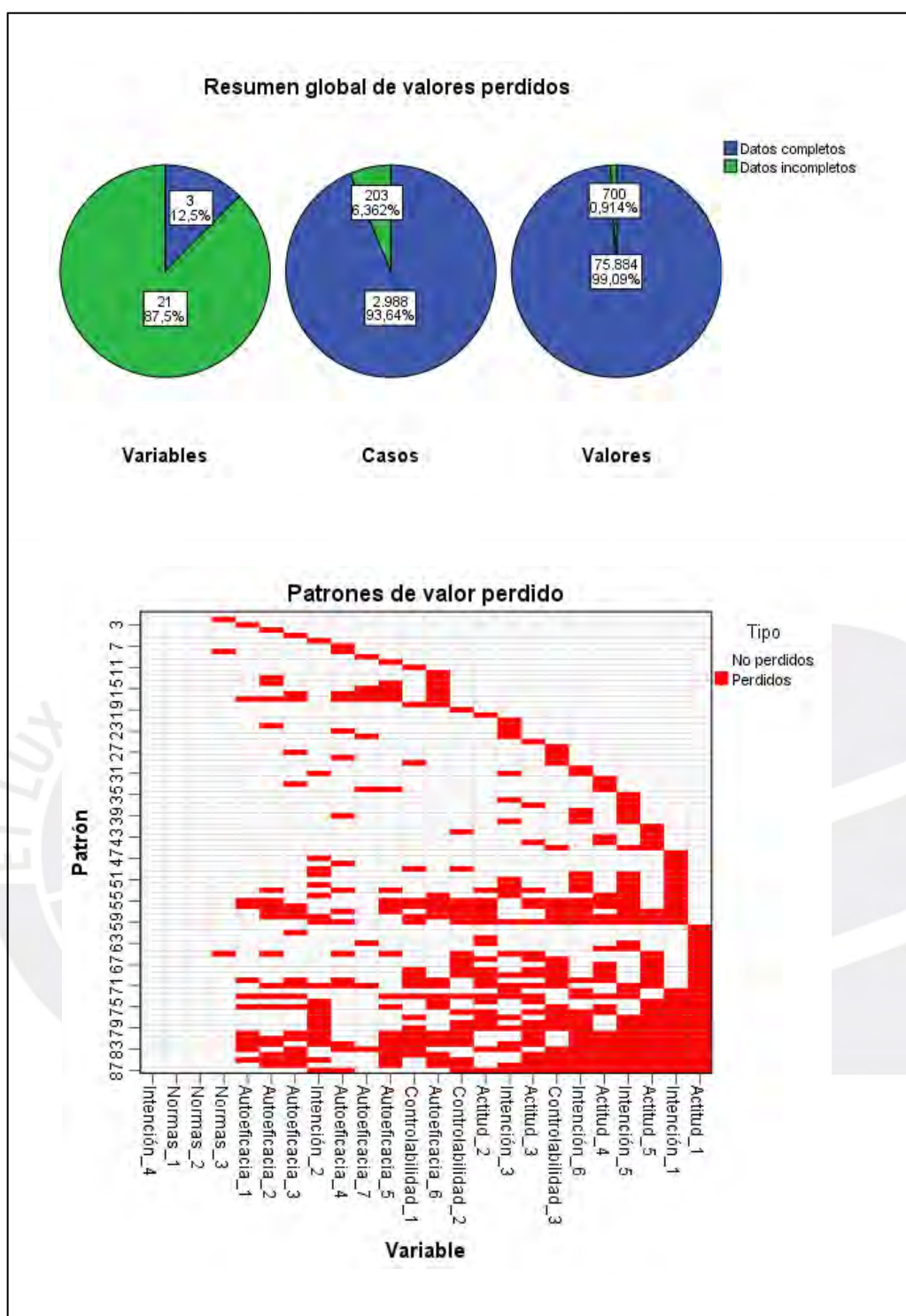


Figura D1. Resumen de patrón de datos ausentes.

Apéndice E: Análisis de Datos Ausentes

Tabla E1

Análisis de Datos Ausentes

Variables	Variables	N	Datos Ausentes	
			Recuento	Porcentaje
Actitud Emprendedora	Actitud_1	3,136	55	1.72
	Actitud_2	3,155	36	1.13
	Actitud_3	3,154	37	1.16
	Actitud_4	3,151	40	1.25
	Actitud_5	3,148	43	1.35
Normas Subjetivas	Normas_1	3,191	-	-
	Normas_2	3,191	-	-
	Normas_3	3,182	9	0.28
Controlabilidad Percibida	Controlabilidad_1	3,159	32	1.00
	Controlabilidad_2	3,155	36	1.13
	Controlabilidad_3	3,153	38	1.19
Autoeficacia Emprendedora	Autoeficacia_1	3,175	16	.50
	Autoeficacia_2	3,170	21	.66
	Autoeficacia_3	3,168	23	.72
	Autoeficacia_4	3,163	28	.88
	Autoeficacia_5	3,160	31	.97
	Autoeficacia_6	3,156	35	1.10
	Autoeficacia_7	3,161	30	.94
Intención Emprendedora	Intención_1	3,143	48	1.50
	Intención_2	3,166	25	.78
	Intención_3	3,154	37	1.16
	Intención_4	3,191	-	-
	Intención_5	3,150	41	1.28
	Intención_6	3,152	39	1.22

Nota. n = muestra; n = tres mil 191 estudiantes universitarios que participaron en la medición GUESSS a nivel de pregrado previo al análisis de datos perdidos

Apéndice F: Detección de Valores Atípicos desde Perspectiva Univariable

Tabla F1

Límites para Detección de Valores Atípicos

Constructo	VARIABLES	Límite Inferior	Límite Superior
Actitud Emprendedora	Actitud_1	1.9225	7.6259
	Actitud_2	3.5916	7.9912
	Actitud_3	3.8110	8.0776
	Actitud_4	4.3846	8.4059
	Actitud_5	2.9861	7.8146
Normas Subjetivas	Normas_1	4.9429	9.2377
	Normas_2	4.9429	9.2377
	Normas_3	-2.7692	7.3199
Controlabilidad Percibida	Controlabilidad_1	4.5000	8.5000
	Controlabilidad_2	4.6014	8.6249
	Controlabilidad_3	1.6602	8.1187
Autoeficacia Emprendedora	Autoeficacia_1	2.1599	6.8580
	Autoeficacia_2	-2.0351	6.3879
	Autoeficacia_3	-2.2972	8.3782
	Autoeficacia_4	-1.3810	8.5499
	Autoeficacia_5	-2.1966	8.3951
	Autoeficacia_6	0.4087	9.0673
	Autoeficacia_7	-0.5511	8.7509

Apéndice G: Matriz de Correlaciones de Pearson de Variables de Estudio

Variables	Intención_1	Intención_2	Intención_3	Intención_4	Intención_5	Intención_6	Controlabilidad_1	Controlabilidad_2	Controlabilidad_3	Actitud_1	Actitud_2	Actitud_3	Actitud_4	Actitud_5	Autoeficacia_1	Autoeficacia_2	Autoeficacia_3	Autoeficacia_4	Autoeficacia_5	Autoeficacia_6	Autoeficacia_7	Normas_1	Normas_2	Normas_3	
Intención_1	1	.589**	.559**	.430**	.376**	.422**	.351**	.265**	.282**	.397**	.384**	.419**	.417**	.369**	.254**	.173**	.265**	.195**	.147**	.195**	.257**	.252**	.216**	.200**	
Intención_2	.589**	1	.762**	.622**	.563**	.623**	.356**	.322**	.325**	.508**	.509**	.573**	.581**	.519**	.247**	.157**	.243**	.238**	.142**	.199**	.314**	.385**	.307**	.239**	
Intención_3	.559**	.762**	1	.721**	.632**	.718**	.397**	.352**	.369**	.527**	.511**	.575**	.603**	.530**	.263**	.179**	.266**	.280**	.136**	.224**	.344**	.425**	.360**	.307**	
Intención_4	.430**	.622**	.721**	1	.726**	.830**	.353**	.296**	.327**	.447**	.464**	.539**	.546**	.452**	.157**	.097*	.208**	.250**	.097*	.150**	.243**	.365**	.316**	.233**	
Intención_5	.376**	.563**	.632**	.726**	1	.765**	.323**	.279**	.320**	.398**	.444**	.512**	.505**	.426**	.141**	.102**	.217**	.206**	.134**	.168**	.250**	.319**	.282**	.190**	
Intención_6	.422**	.623**	.718**	.830**	.765**	1	.330**	.308**	.356**	.479**	.491**	.579**	.579**	.442**	.179**	.114**	.241**	.247**	.133**	.182**	.259**	.362**	.317**	.235**	
Controlabilidad_1	.351**	.356**	.397**	.353**	.323**	.330**	1	.516**	.444**	.455**	.457**	.438**	.442**	.354**	.334**	.238**	.332**	.312**	.202**	.280**	.263**	.310**	.277**	.231**	
Controlabilidad_2	.265**	.322**	.352**	.296**	.279**	.308**	.516**	1	.520**	.458**	.357**	.378**	.406**	.342**	.271**	.207**	.243**	.322**	.237**	.256**	.274**	.305**	.279**	.222**	
Controlabilidad_3	.282**	.325**	.369**	.327**	.320**	.356**	.444**	.520**	1	.559**	.447**	.395**	.424**	.401**	.230**	.182**	.236**	.316**	.229**	.227**	.270**	.287**	.267**	.186**	
Actitud_1	.397**	.508**	.527**	.447**	.398**	.479**	.455**	.458**	.559**	1	.581**	.552**	.579**	.526**	.252**	.159**	.258**	.294**	.209**	.286**	.324**	.384**	.347**	.284**	
Actitud_2	.384**	.509**	.511**	.464**	.444**	.491**	.457**	.357**	.447**	.581**	1	.709**	.686**	.681**	.207**	.159**	.267**	.266**	.135**	.210**	.271**	.424**	.331**	.296**	
Actitud_3	.419**	.573**	.575**	.539**	.512**	.579**	.438**	.378**	.395**	.552**	.709**	1	.792**	.660**	.212**	.166**	.273**	.267**	.154**	.212**	.282**	.468**	.378**	.290**	
Actitud_4	.417**	.581**	.603**	.546**	.505**	.579**	.442**	.406**	.424**	.579**	.686**	.792**	1	.719**	.222**	.135**	.277**	.285**	.122**	.234**	.285**	.500**	.387**	.290**	
Actitud_5	.369**	.519**	.530**	.452**	.426**	.470**	.354**	.342**	.401**	.526**	.681**	.660**	.719**	1	.150**	.105**	.180**	.232**	.091*	.171**	.227**	.386**	.346**	.290**	
Autoeficacia_1	.254**	.247**	.263**	.157**	.141**	.179**	.334**	.271**	.230**	.252**	.207**	.212**	.222**	.150**	1	.645**	.548**	.318**	.397**	.443**	.413**	.164**	.06992	.27923	
Autoeficacia_2	.173**	.157**	.179**	.097*	.102**	.114**	.238**	.207**	.182**	.159**	.159**	.166**	.135**	.105**	.645**	1	.617**	.379**	.520**	.516**	.442**	.097**	.69084	.63474	
Autoeficacia_3	.265**	.243**	.266**	.208**	.217**	.241**	.332**	.243**	.236**	.258**	.267**	.273**	.277**	.180**	.548**	.617**	1	.547**	.581**	.636**	.572**	.175**	.087*	.078*	
Autoeficacia_4	.195**	.238**	.280**	.250**	.206**	.247**	.312**	.322**	.316**	.294**	.266**	.267**	.285**	.232**	.318**	.379**	.547**	1	.538**	.574**	.594**	.195**	.152**	.124**	
Autoeficacia_5	.147**	.142**	.136**	.097*	.134**	.133**	.202**	.237**	.229**	.209**	.135**	.154**	.122**	.091*	.397**	.520**	.581**	.538**	1	.731**	.635**	.134**	.092*	.54094	
Autoeficacia_6	.195**	.199**	.224**	.150**	.168**	.182**	.280**	.256**	.227**	.286**	.210**	.212**	.234**	.171**	.443**	.516**	.636**	.574**	.731**	1	.728**	.180**	.115**	.099*	
Autoeficacia_7	.257**	.314**	.344**	.243**	.250**	.259**	.263**	.274**	.270**	.324**	.271**	.282**	.285**	.227**	.413**	.442**	.572**	.594**	.635**	.728**	1	.205**	.150**	.134**	
Normas_1	.252**	.385**	.425**	.365**	.319**	.362**	.310**	.305**	.287**	.384**	.424**	.468**	.500**	.386**	.164**	.097*	.175**	.195**	.134**	.180**	.205**	1	.693**	.579**	
Normas_2	.216**	.307**	.360**	.316**	.282**	.317**	.277**	.279**	.267**	.347**	.331**	.378**	.387**	.346**	.06992	.69084	.087*	.152**	.092*	.115**	.150**	.693**	1	.776**	
Normas_3	.200**	.239**	.307**	.233**	.190**	.235**	.231**	.222**	.186**	.284**	.296**	.290**	.290**	.290**	.290**	.27923	.63474	.078*	.124**	.54094	.099*	.134**	.579**	.776**	1

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

* La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Figura G1. Matriz de correlaciones de variables de estudio.

Apéndice H: Comprobación Gráfica del Supuesto de Linealidad

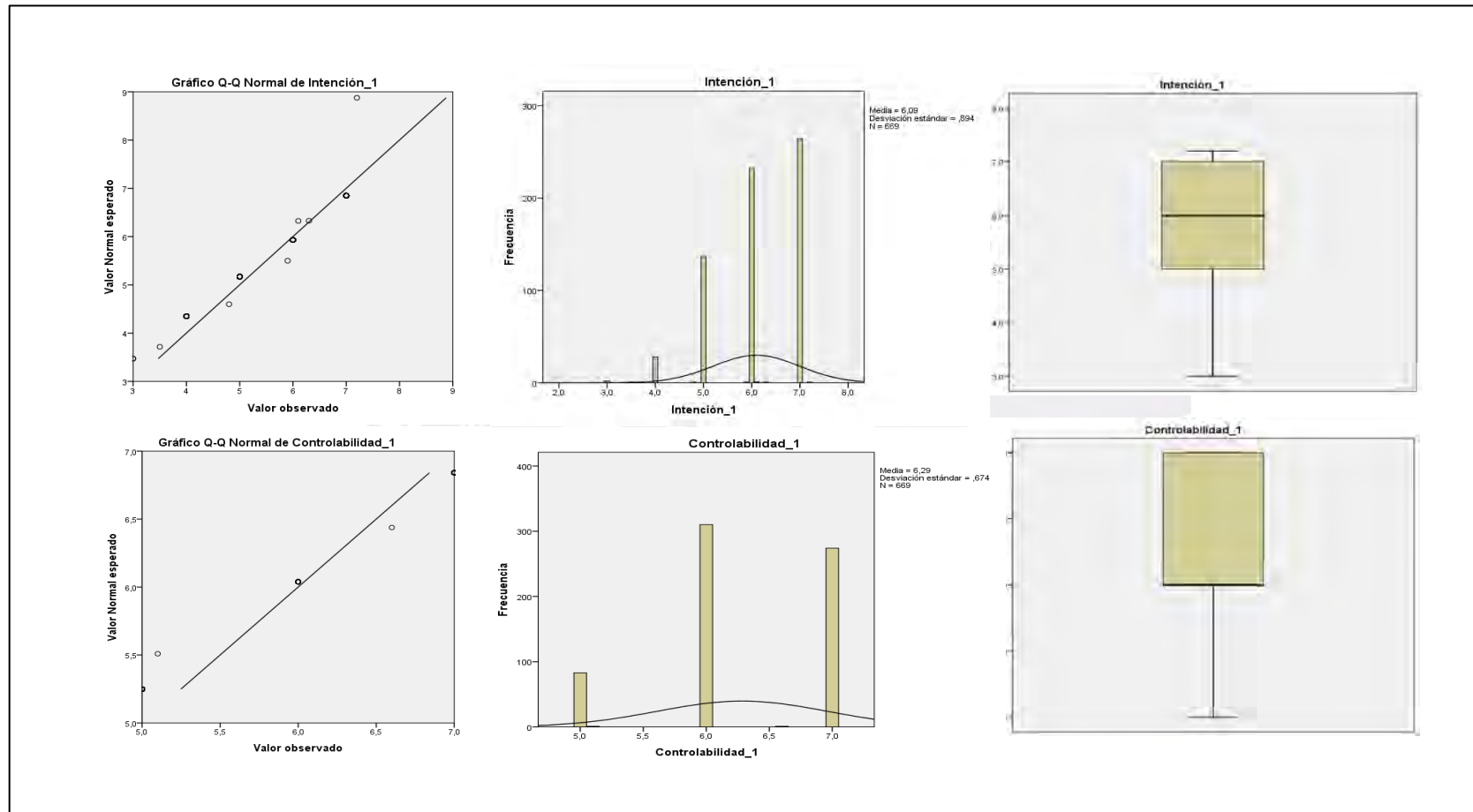


Figura H1. Comprobación gráfica del supuesto de Linealidad.

Apéndice I: Estructura Factorial según Grupos de Estudio

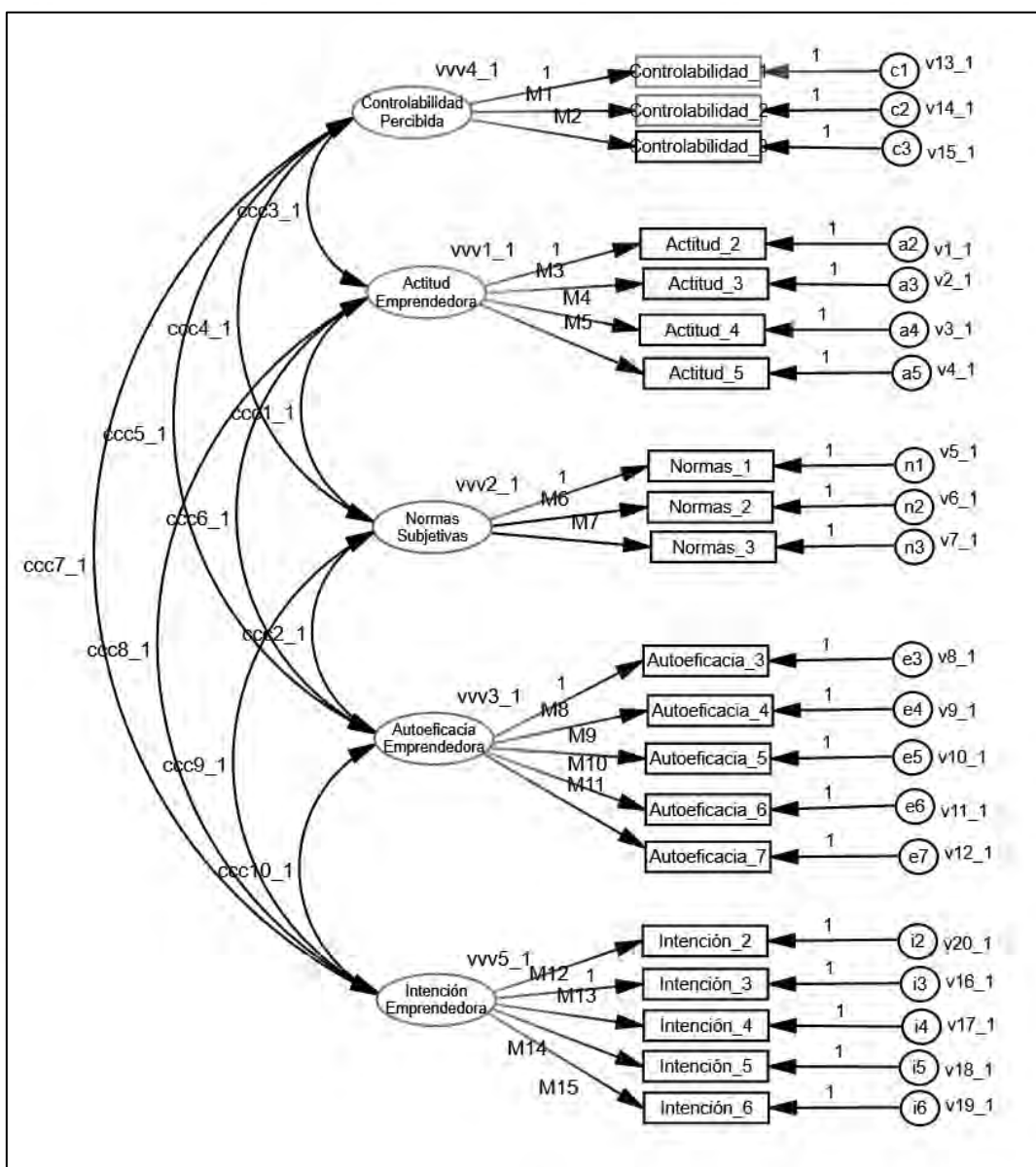


Figura II. Estructura factorial para estudiantes del género masculino.

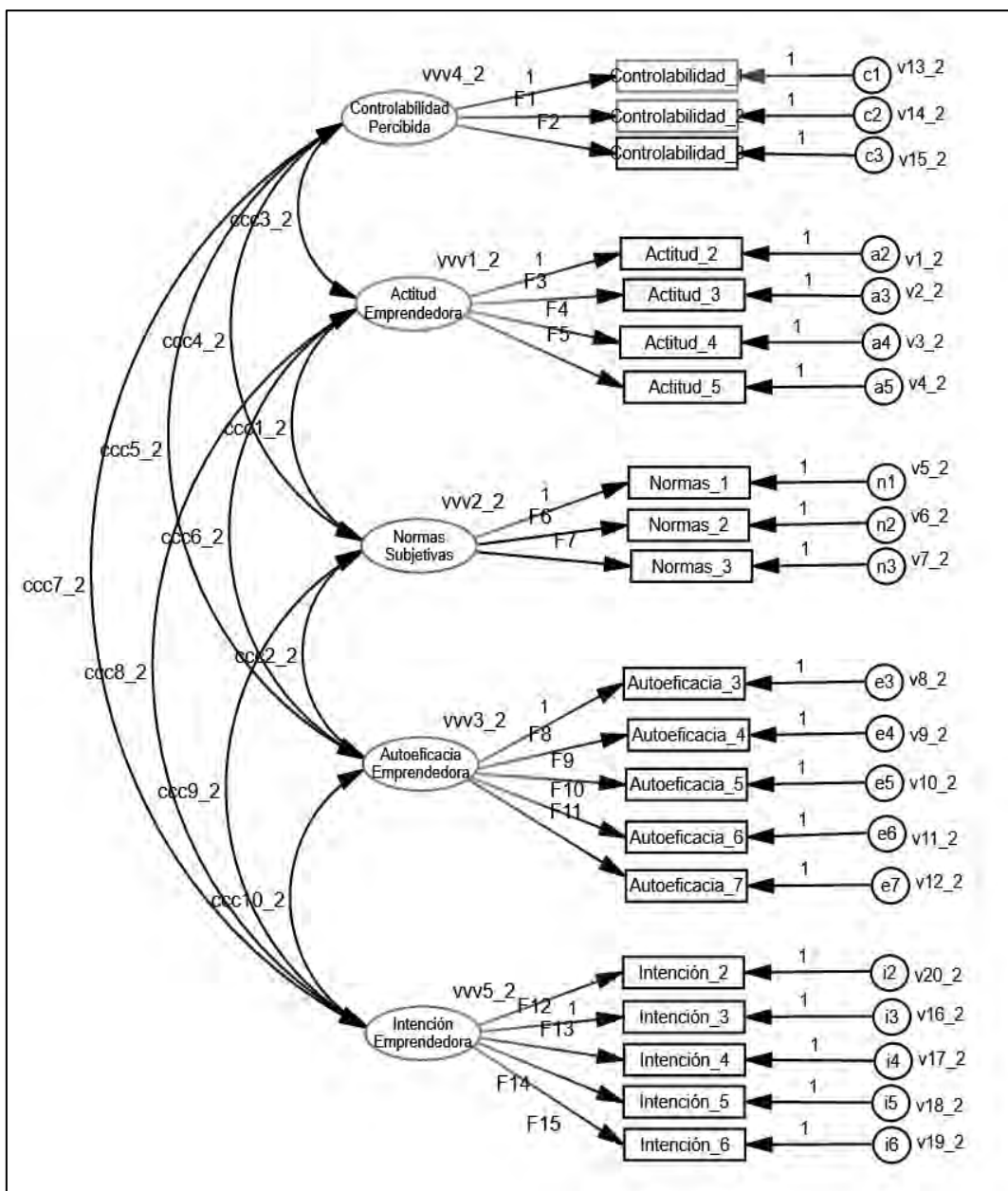


Figura I2. Estructura factorial para estudiantes del género femenino.

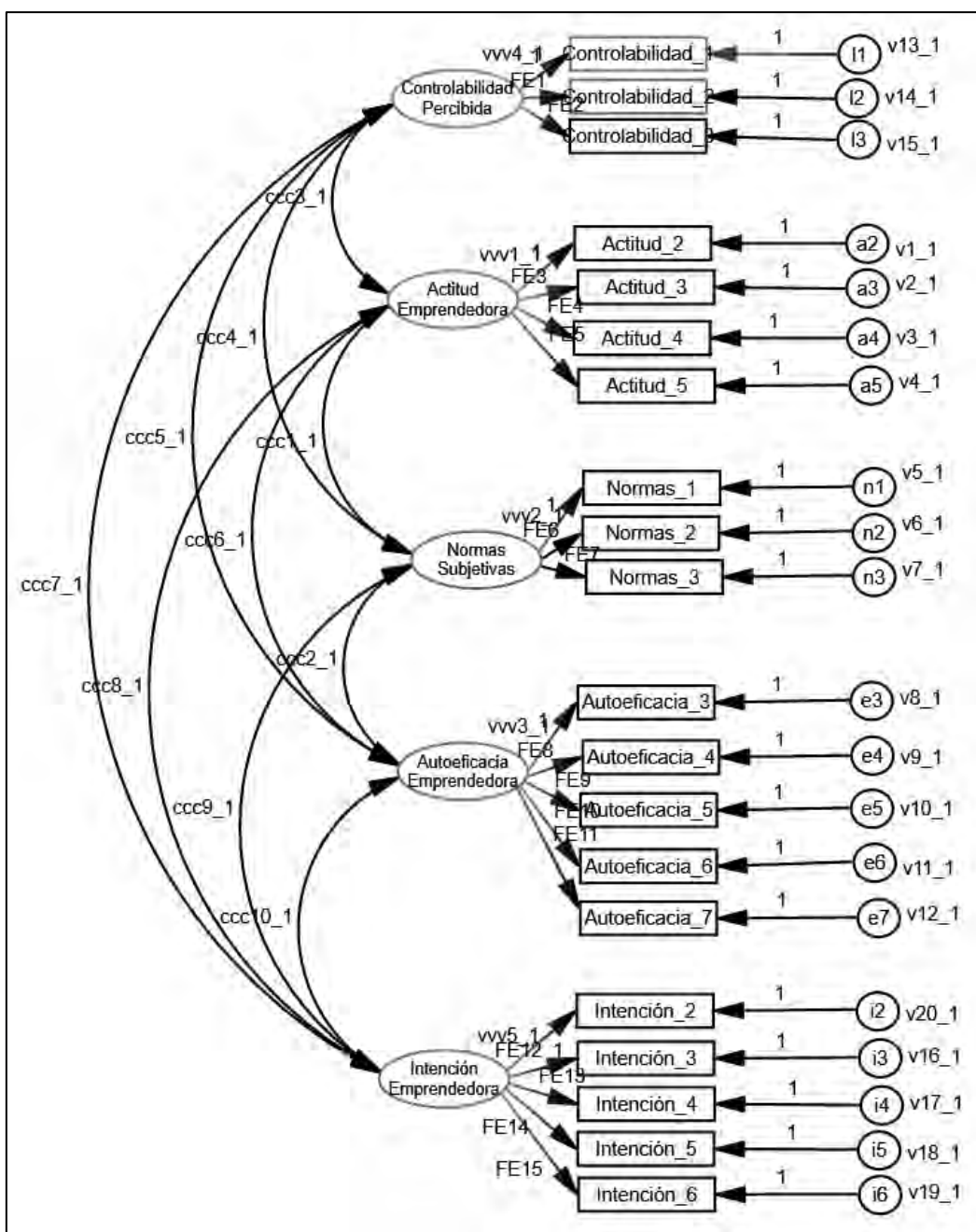


Figura I3. Estructura factorial para estudiantes con formación emprendedora.

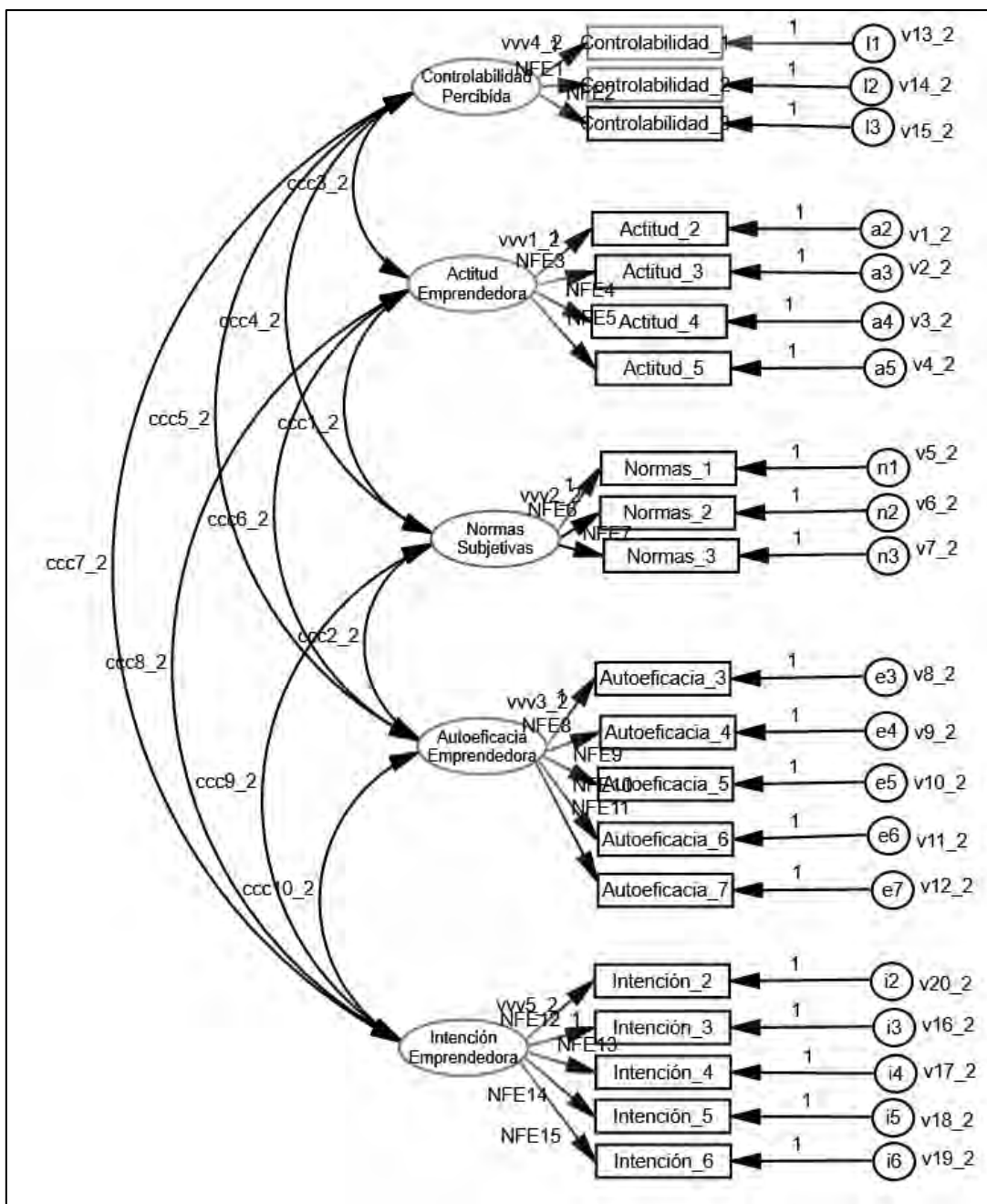


Figura I4. Estructura factorial para estudiantes sin formación emprendedora.

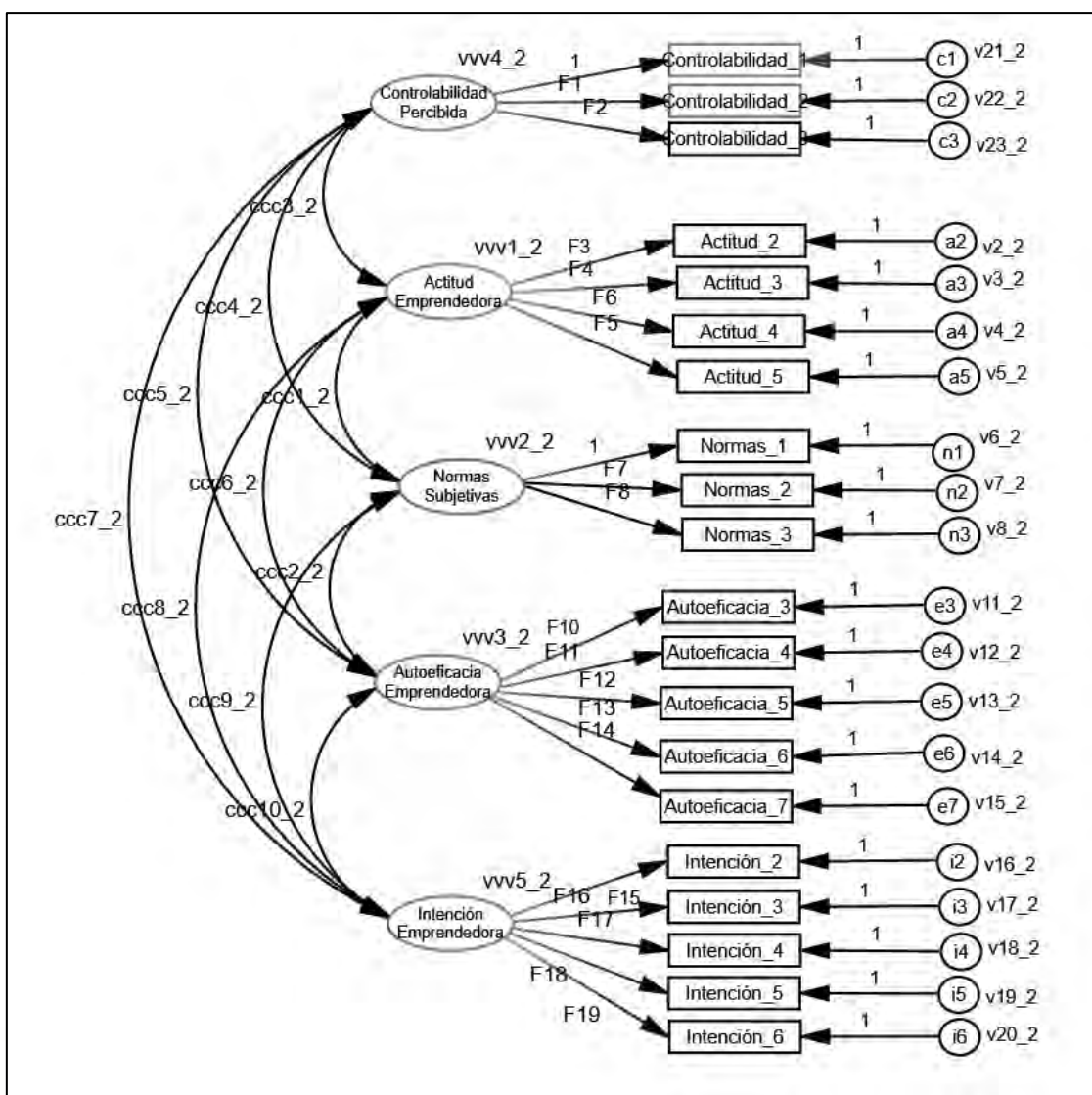


Figura 15. Estructura factorial de cinco factores.

Adaptado de "Perceived behavioral control, self-efficacy, locus of control, and the theory of planned behavior," por Ajzen, 2001, *Journal of Applied Social Psychology*, 32, pp. 665-683; y "Perceptions of efficacy, control, and risk: A theory of mixed control." en *Understanding the entrepreneurial mind*, pp. 259-281, Springer New York.

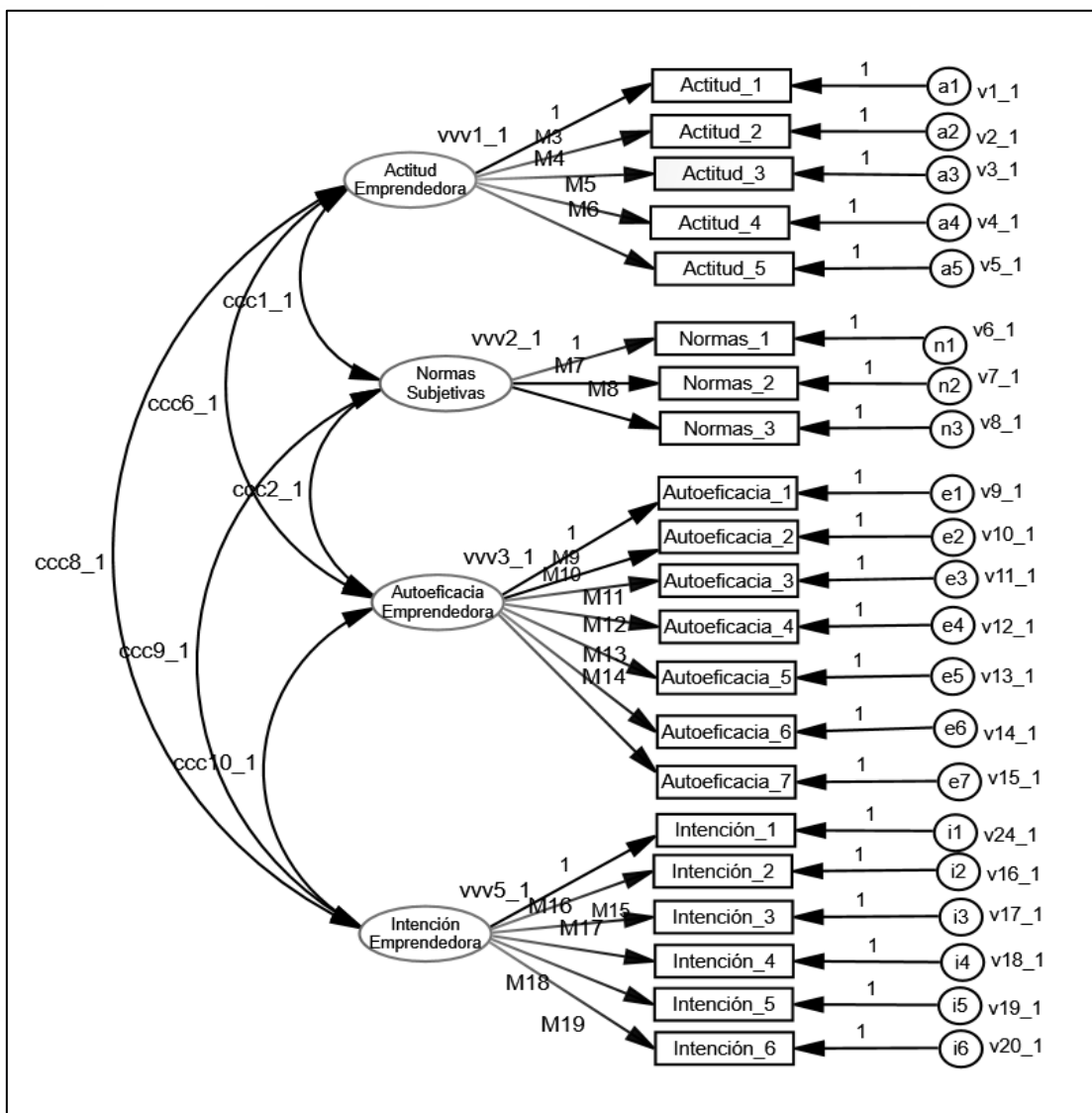


Figura 16. Estructura factorial de cuatro factores.

Adaptado de "The Theory of planned behavior," por Ajzen, 1991, *Organizational Behaviour and Human Decision Processes*, 50, 179-211.

Apéndice J: Diagrama de Relaciones Estructurales según Grupos de Estudio

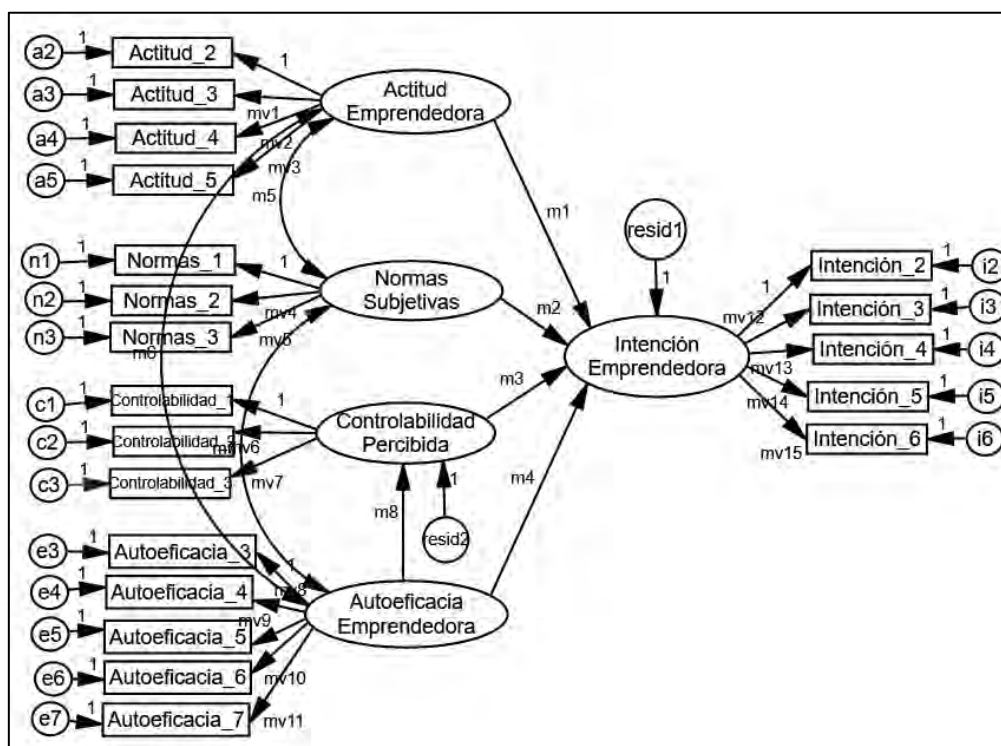


Figura J1. Diagrama de relaciones para estudiantes del género masculino.

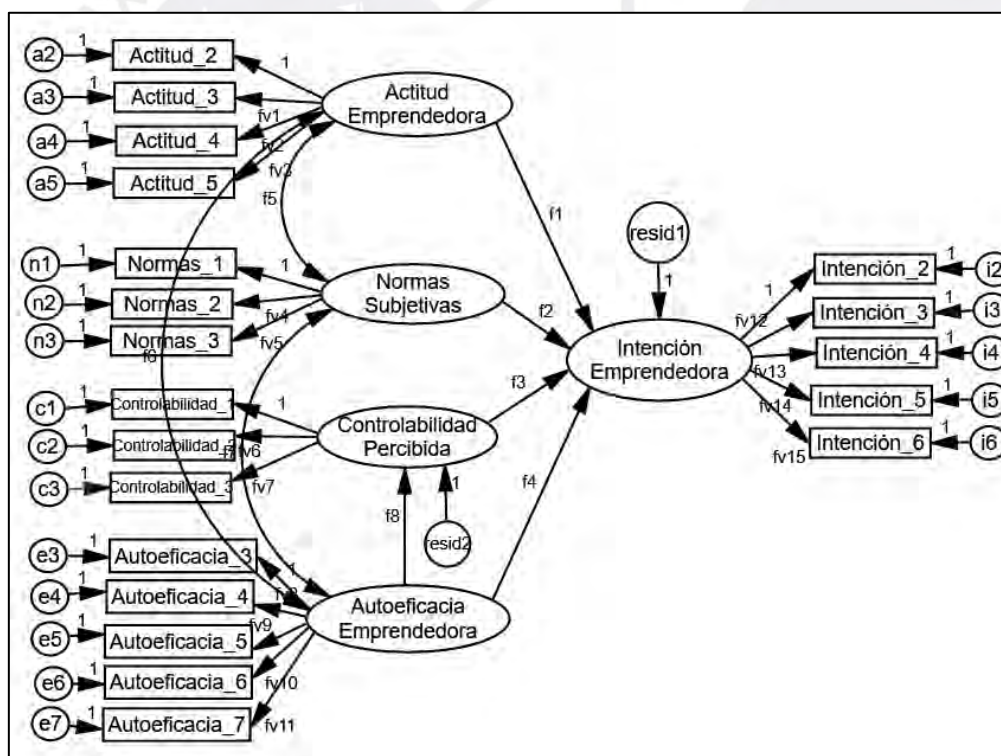


Figura J2. Diagrama de relaciones para estudiantes del género femenino.

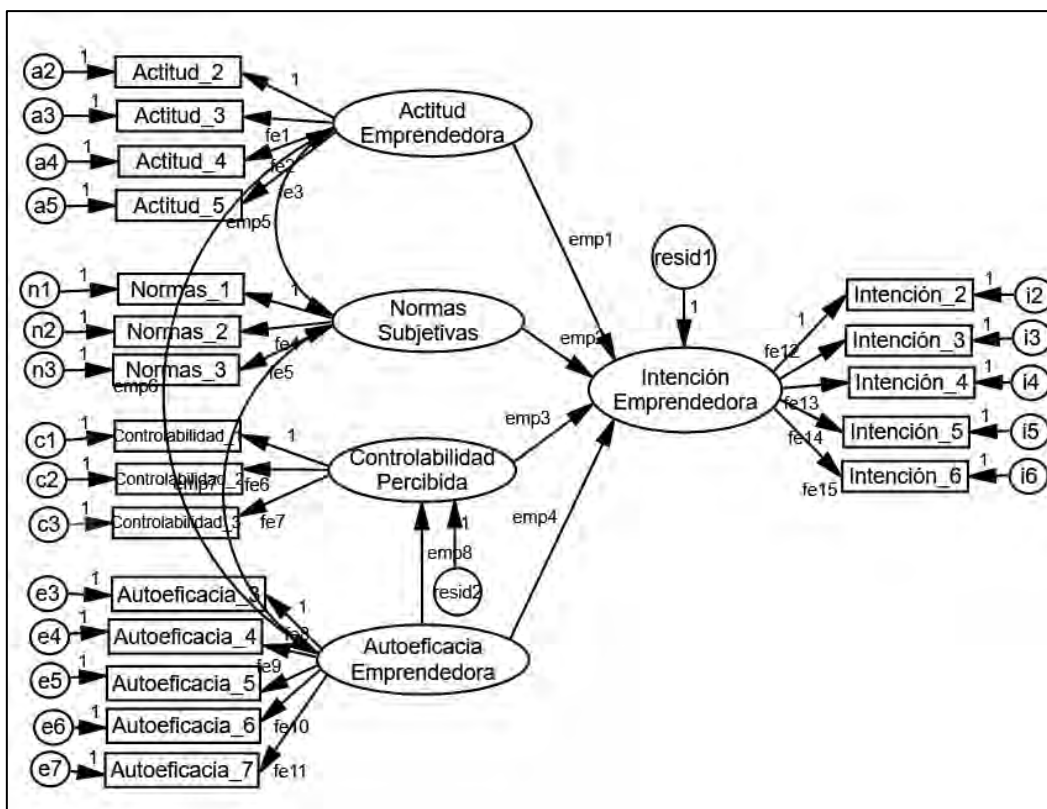


Figura J3. Diagrama de relaciones para estudiantes con formación emprendedora.

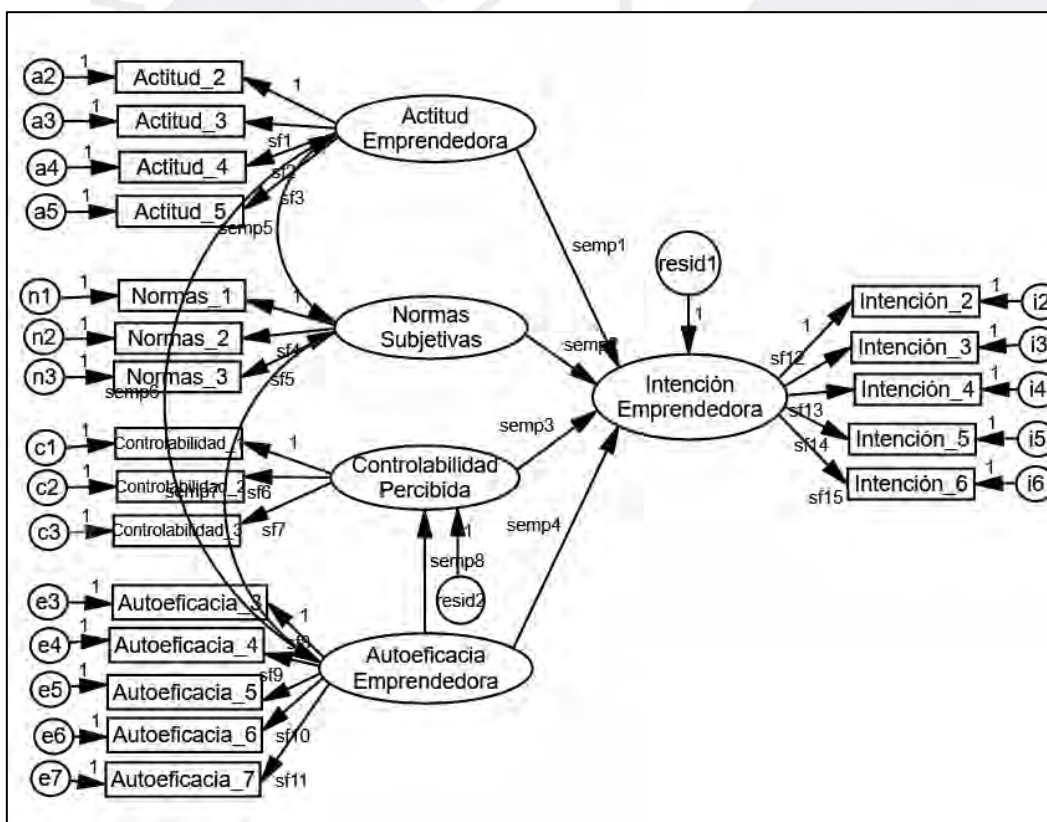


Figura J4. Diagrama de relaciones para estudiantes sin formación emprendedora.

Apéndice K: Resultados de Prueba de Mediación usando *Bootstrapping*

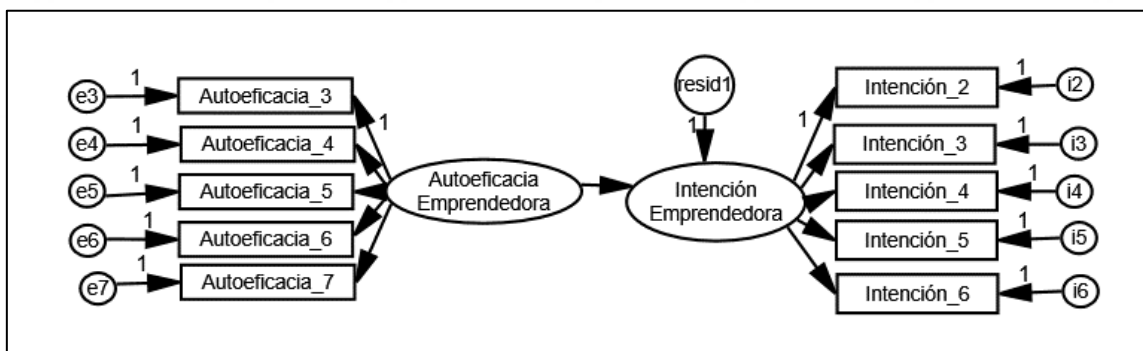


Figura K1. Efecto directo de la autoeficacia emprendedora.

Tabla K1

Efecto Directo de Autoeficacia Emprendedora

Relaciones	Parámetro Estandarizado	S.E.	C.R.	p	Relación
EE --> IE	.292	.04	6.692	.000	Significativa

Nota. C.R. = índice de ratio crítico; S.E. = error estándar; EE = autoeficacia emprendedora; IE = intención emprendedora

* $p < .05$.

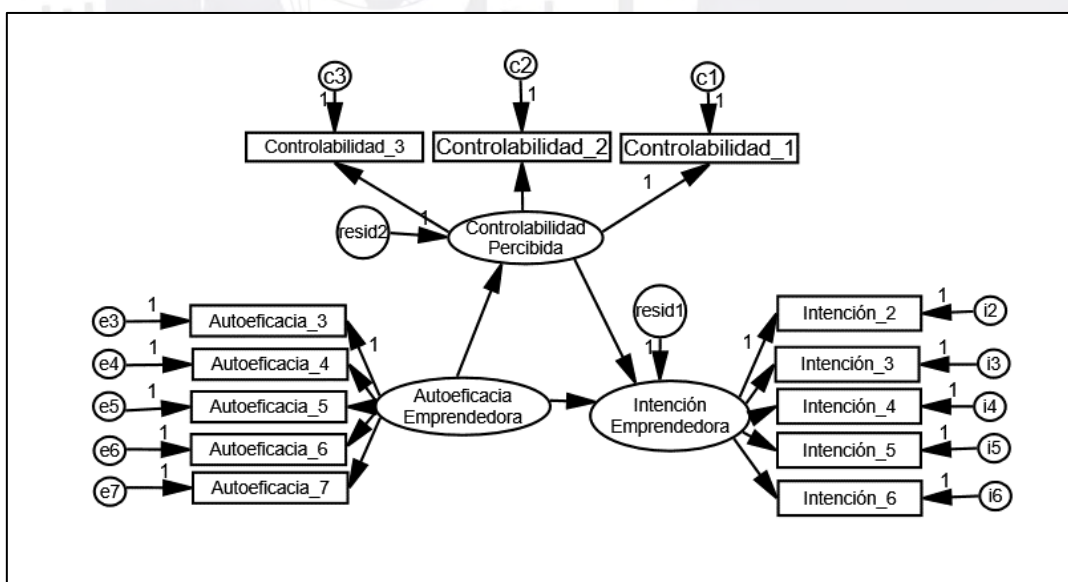


Figura K2. Efecto indirecto de la controlabilidad percibida.

Tabla K2

Efecto Indirecto de la Controlabilidad Percibida

Relaciones	Parámetro Estandarizado	S.E.	C.R.	<i>p</i>	Relación
EE --> CP	.457	.045	8.948	.000	Significativa
CP --> IE	.523	.060	9.062	.000	Significativa
EE --> IE	.055	.042	1.201	.230	No Significativa

Nota. C.R. = índice de ratio crítico; S.E. = error estándar; EE = Autoeficacia Emprendedora

* $p < .05$.

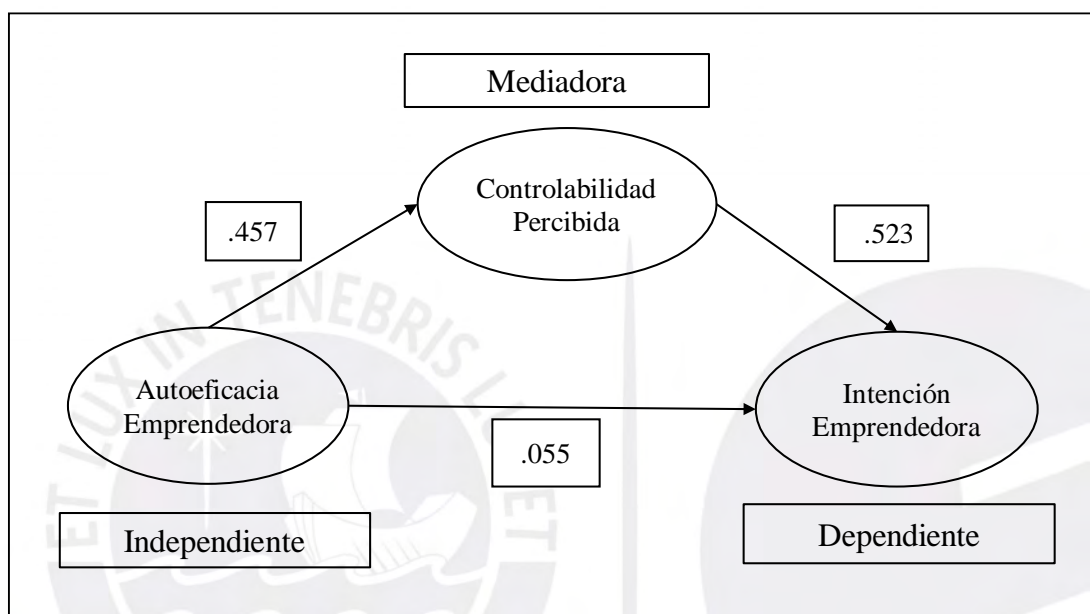


Figura K3. Diagrama de relaciones del efecto de variable mediadora.

Apéndice L: Diferencias Reportadas luego de Análisis Multigrupos

Tabla L1

Cargas de Estructura Factorial según Género

<i>Cargas Factoriales: Género Masculino (Grupo Invariante)</i>			
Constructos	Variable	Masculino	Femenino
Actitud Emprendedora	Actitud_2	.836	.776
	Actitud_3	.890	.861
	Actitud_4	.932	.872
	Actitud_5	.847	.765
Norma Subjetiva	Normas_1	.742	.728
	Normas_2	.969	.919
	Normas_3	.845	.788
Controlabilidad Percibida	Controlabilidad_1	.701	.707
	Controlabilidad_2	.746	.699
	Controlabilidad_3	.748	.656
Autoeficacia Emprendedora	Autoeficacia_3	.707	.742
	Autoeficacia_4	.697	.699
	Autoeficacia_5	.777	.812
	Autoeficacia_6	.883	.878
	Autoeficacia_7	.801	.826
Intención Emprendedora	Intención_2	.761	.743
	Intención_3	.847	.827
	Intención_4	.915	.865
	Intención_5	.852	.781
	Intención_6	.922	.885

Nota. * $p < .05$.

Tabla L2

Bondad de Ajuste del Modelo distinguiendo el Género

Índices de Ajuste	MES	
	Grupo Invariante	Grupo Variante
GFI	.862	.864
AGFI	.834	.833
NFI	.887	.888
TLI	.914	.913
CFI	.922	.922

Nota. * $p < .05$; MES = modelo de ecuación estructural.

Tabla L3

Diferencias entre Estudiantes según Género

<i>Ratio Crítico para Diferencias entre Parámetros (Grupo Variante)</i>		
Comparaciones entre Pares de Relaciones	Relaciones Hipotéticas Explicadas	C.R.
m1 = f1	Actitud Emprendedora --> Intención Emprendedora	-.248
m2 = f2	Norma Subjetiva --> Intención Emprendedora	.074
m3 = f3	Controlabilidad Percibida --> Intención Emprendedora	-.664
m4 = f4	Autoeficacia Emprendedora --> Intención Emprendedora	.284
m5 = f5	Actitud Emprendedora --> Norma Subjetiva	-2.401
m6 = f6	Actitud Emprendedora --> Autoeficacia Emprendedora	-1.528
m7 = f7	Norma Subjetiva --> Autoeficacia Emprendedora	.327
m8 = f8	Autoeficacia Emprendedora --> Controlabilidad Percibida	.147

Nota. * $p < .05$; C.R.= índice de ratio crítico; m. = comparaciones entre el par de relaciones para el género masculino; f. = comparaciones entre par de relaciones para el género femenino; índices de ratio críticos significativos reportan valores en el rango de $< \pm 1.96, p > .05$.



Tabla L4

Cargas de Estructura Factorial según Formación

Cargas Factoriales: Estudiantes con Formación Emprendedora (Grupo Invariante)			
Constructos	Variable	Formación Emprendedora	Sin Formación Emprendedora
Actitud Emprendedora	Actitud_2	.778	.824
	Actitud_3	.839	.908
	Actitud_4	.873	.910
	Actitud_5	.760	.817
Norma Subjetiva	Normas_1	.736	.744
	Normas_2	.953	.933
	Normas_3	.813	.815
Controlabilidad Percibida	Controlabilidad_1	.713	.699
	Controlabilidad_2	.729	.705
	Controlabilidad_3	.682	.689
Autoeficacia Emprendedora	Autoeficacia_3	.715	.741
	Autoeficacia_4	.695	.693
	Autoeficacia_5	.786	.812
	Autoeficacia_6	.873	.889
	Autoeficacia_7	.830	.809
Intención Emprendedora	Intención_2	.715	.777
	Intención_3	.804	.855
	Intención_4	.863	.902
	Intención_5	.794	.820
	Intención_6	.895	.908

Nota. *p < .05.

Tabla L5

Bondad de Ajuste del Modelo distinguiendo Formación Emprendedora

Índices de Ajuste	MES	
	Grupo Invariante	Grupo Variante
GFI	.868	.870
AGFI	.840	.836
NFI	.893	.895
TLI	.921	.917
CFI	.928	.928

Nota. *p < .05.

Apéndice M: Estadísticas del Sistema de Educación Superior en Ecuador

Ecuador: Compendio Estadístico de Universidades en Ecuador

La Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación (SENESCYT) es una entidad del gobierno ecuatoriano que ejerce la rectoría de la política pública en los ejes del área de Educación Superior. Por lo expuesto, la Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación por medio de la Coordinación de Gestión de la Información en Ecuador permite consultar y visualizar los datos relacionados con la educación superior a nivel nacional a través de una herramienta interactiva gráfica donde se puede visualizar la oferta académica que se encuentra vigente en el Ecuador. Dicha información se encuentra actualizada a marzo de 2017.

Con base en lo anteriormente descrito y con el objetivo de presentar mayores detalles de la población que conforma el presente estudio, se generó un resumen con información demográfica relevante de la población objeto de estudio, así como también de la oferta académica universitaria disponible en el Ecuador. Para el efecto, se descargó información del portal web <http://www.senescyt.gob.ec/visorgeografico/> donde seguidamente se realizó el análisis de los datos que se presentan en este compendio.

De igual forma, con el propósito de conocer la distribución por género de los estudiantes que asisten a las universidades a nivel de pregrado, se generó un análisis de los datos detallados en el último Censo Nacional de Población y Vivienda realizado en el año 2010 y cuya información es publicada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos del Ecuador.

Tabla M1

Distribución de Universidades por Región Geográfica

Zona Geográfica	Universidades (n = 60)	Proporción Universidades
Sierra	30	50%
Costa, Austro y Oriente	30	50%

Tomado de datos de la Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación de Ecuador (SENESCYT).

Tabla M2

Distribución de Universidades por Categoría

Categoría	Universidades (n = 60)	Proporción Universidades
A	8	13%
B	27	45%
C	16	27%
D	4	7%
Emblemática	4	7%
Extranjera	1	2%

Nota. Categoría de las Universidades de Ecuador según la Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación (SENESCYT) y el Consejo de Evaluación, Acreditación y Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior (CEAACES).

Tabla M3

Distribución de Universidades por Tipo de Financiamiento

Tipo de Financiamiento	Universidades n = 60
Particular Autofinanciada	30%
Particular Cofinanciada	13%
Pública	55%
Extranjera que opera bajo convenio Interuniversitario	2%

Nota. Tomado de datos de la Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación (SENESCYT).

Tabla M4

Universidades Participantes de Ecuador en Proyecto GUESSS 2016

Universidad	Categoría	Financiamiento
Universidad Estatal Amazónica	B	Pública
Universidad Tecnológica Ecotec	C	Particular Autofinanciada
Universidad Católica de Santiago de Guayaquil	B	Particular Cofinanciada
Universidad de Guayaquil	B	Pública

Nota. Tomado de datos de la Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación (SENESCYT).

Tabla M5

Estudiantes Matriculados en Universidades de Ecuador

Alumnos Matriculados en Universidades expresado en Porcentajes			
Año	Universidades Participantes	Resto Universidades	Alumnos Totales
2012	16%	84%	555,413
2013	17%	83%	558,725
2014	17%	83%	562,473
2015	15%	85%	587,799

Nota. Tomado de datos de la Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación (SENESCYT).

Tabla M6

Proporción de Estudiantes de Universidades según Género

Alumnos Matriculados en Universidades de Ecuador					
Año	Hombres	Proporción Hombres	Mujeres	Proporción Mujeres	Alumnos Totales
2012	246,596	44%	308,817	56%	555,413
2013	251,831	45%	306,894	55%	558,725
2014	256,821	46%	305,652	54%	562,473
2015	276,714	47%	311,085	53%	587,799

Nota. Tomado de datos de la Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación (SENESCYT).

Tabla M7

Proporción de Estudiantes de Universidades Participantes según Género

Año	<i>Alumnos Matriculados en Universidades participaron GUESSS 2016</i>				
	Hombres	Proporción Hombres	Mujeres	Proporción Mujeres	Alumnos Totales
2012	36,645	40%	54,434	60%	91,079
2013	41,031	43%	54,343	57%	95,374
2014	40,993	43%	54,264	57%	95,257
2015	39,161	44%	49,567	56%	88,728

Nota. Tomado de datos de la Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación (SENESCYT).

Tabla M8

Proporción de Estudiantes por Universidad Participante según Género

Universidades	Año	Proporción Hombres	Proporción Mujeres	Alumnos Totales
Universidad Católica de Santiago de Guayaquil (UCSG)	2012	44%	56%	18,224
	2013	43%	57%	19,061
	2014	43%	57%	19,447
	2015	43%	57%	19,586
Universidad de Guayaquil (UG)	2012	39%	61%	69,919
	2013	43%	57%	73,032
	2014	43%	57%	71,948
	2015	44%	56%	64,841
Universidad Estatal Amazónica (UEA)	2012	57%	43%	477
	2013	46%	54%	571
	2014	46%	54%	902
	2015	44%	56%	1,990
Universidad Tecnológica Ecotec (ECOTEC)	2012	53%	47%	2,459
	2013	54%	46%	2,710
	2014	53%	47%	2,960
	2015	55%	45%	2,311

Nota. Tomado de datos de la Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación (SENESCYT).

Tabla M9

Oferta Académica de Universidades Participantes en Proyecto GUESSS

Área o Campo de Estudios	UG (n = 53)	UCSG (n = 43)	UEA (n = 6)	ECOTEC (n = 19)	Porcentaje Carreras (n = 121)
Administración de Empresas y Derecho	10	16		11	31%
Ciencias Sociales, Periodismo e Información	7	7		4	15%
Salud y Bienestar	8	5			11%
Ingeniería, Industria y Construcción	4	5	2		9%
Educación	9	1			8%
Tecnologías de la Información y Comunicación	4	2		3	7%
Artes y Humanidades	3	4			6%
Agricultura, Silvicultura, Pesca y Veterinaria	2	3	2		6%
Ciencias Naturales, Matemáticas y Estadística	4		1		4%
Servicios	2		1	1	3%

Nota. n = carreras universitarias en función del campo específico como parte de la oferta académica disponible en Ecuador que representa un total de 121 carreras registradas en la Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación; UG = acrónimo de la Universidad de Guayaquil; UCSG = acrónimo de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil; UEA = Universidad Estatal Amazónica; ECOTEC = acrónimo de la Universidad Tecnológica ECOTEC. Tomado de datos de la Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación (SENESCYT).

Tabla M10

Profesionales con Título de Tercer Nivel por Campo de Conocimiento

Campo de Conocimiento	2012	2013	2014	2015
	(n = 75,470)	(n = 77,495)	(n = 68,262)	(n = 101,728)
Administración de Empresas y Derecho	35%	37%	35%	34%
Agricultura, Silvicultura, Pesca y Veterinaria	3%	3%	3%	3%
Artes y Humanidades	3%	3%	2%	3%
Ciencias Naturales, Matemáticas y Estadística	2%	2%	2%	2%
Ciencias Sociales, Periodismo e Información	9%	8%	8%	9%
Educación	21%	20%	21%	21%
Ingeniería, Industria y Construcción	8%	9%	9%	9%
Salud y Bienestar	12%	11%	13%	11%
Servicios	3%	2%	2%	2%
Tecnologías de la Información y la Comunicación	4%	4%	3%	4%

Nota. n = número de personas con título profesional de tercer nivel. Tomado de datos de la Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación (SENESCYT).

Tabla M11

Número de Docentes de Universidades en Ecuador

Universidades	2012	2013	2014	2015
	n = 33,720	n = 36,873	n = 39,402	n = 35,589
UCSG	4.05%	3.82%	3.74%	4.25%
UG	10.38%	9.14%	11.35%	9.51%
UEA	.22%	.23%	.32%	.36%
ECOTEC	.34%	.25%	.24%	.39%
Resto Universidades	85.01%	86.56%	84.35%	85.49%

Nota. Tomado de datos de la Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación (SENESCYT).

Tabla M12

Estudiantes por Nivel de Instrucción de Ecuador

Género	Nivel de instrucción	Total Estudiantes	De 20 a 24 años	De 25 a 29 años	De 30 a 34 años	De 35 a 39 años
Hombre	Ninguno	285,518	5%	5%	5%	5%
	Centro de Alfabetización/(EBA)	31,974	4%	5%	5%	6%
	Preescolar	71,564	1%	2%	2%	2%
	Primario	2,329,872	6%	7%	7%	6%
	Secundario	1,486,842	12%	10%	9%	8%
	Educación Básica	610,517	3%	3%	2%	2%
	Educación Media	482,874	17%	13%	10%	8%
	Ciclo Post-bachillerato	65,357	25%	15%	11%	9%
	Superior	817,853	20%	17%	12%	10%
	Postgrado	77,453	2%	10%	16%	15%
Se ignora	173,554	15%	12%	10%	9%	
Mujer	Ninguno	369,164	3%	4%	4%	5%
	Centro de Alfabetización/(EBA)	64,437	3%	5%	6%	7%
	Preescolar	69,237	1%	2%	2%	2%
	Primario	2,261,651	6%	7%	7%	7%
	Secundario	1,507,792	11%	10%	9%	8%
	Educación Básica	601,375	4%	3%	3%	2%
	Educación Media	476,865	16%	12%	10%	8%
	Ciclo Post-bachillerato	74,688	24%	15%	11%	10%
	Superior	935,645	21%	17%	13%	11%
	Postgrado	63,006	3%	16%	20%	16%
Se ignora	163,984	14%	12%	10%	8%	
Total	Ninguno	654,682	4%	5%	5%	5%
	Centro de Alfabetización/(EBA)	96,411	4%	5%	6%	7%
	Preescolar	140,801	1%	2%	2%	2%
	Primario	4,591,523	6%	7%	7%	7%
	Secundario	2,994,634	12%	10%	9%	8%
	Educación Básica	1,211,892	4%	3%	3%	2%
	Educación Media	959,739	16%	12%	10%	8%
	Ciclo Post-bachillerato	140,045	24%	15%	11%	10%
	Superior	1,753,498	21%	17%	13%	10%
	Postgrado	140,459	2%	13%	17%	15%
Se ignora	337,538	14%	12%	10%	9%	

Nota. Tomado de datos del Censo de Población y Vivienda de año 2010 publicados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo del Ecuador (INEC).

Apéndice N: Equipo de Investigadores del Proyecto GUESSS 2016

n	País	Universidad	Líderes Proyecto GUESSS
1	Albania / Kosovo (ALB)	AAB College	Malush Tullumi
2	Argentina (ARG)	Austral University / IAE Business School	Prof. Silvia Carbonell
3	Australia (AUS)	Curtin University of Technology	Prof. Paull Weber
4	Austria (AUT)	Johannes Kepler University Linz	Prof. Norbert Kailer
5	Belgium (BEL)	Antwerp Management School	Prof. Eddy Laveren
6	Belarus (BLR)	Belarusian State University	Dr. Radzivon Marozau
7	Brazil (BRA)	UNINOVE - Universidade Nove de Julho	Prof. Edmilson Lima
8	Canada (CAN)	Concordia University	Prof. Alexandra Dawson
9	Chile (CHI)	Universidad Católica del Norte	Prof. Gianni Romaní
10	China (CHN)	Shanghai Finance University	Su Jing
11	Colombia (COL)	Universidad EAFIT	Prof. Claudia Alvarez
12	Croatia (CRO)	University of Zadar	Gabrijela Vidic
13	Czech Republic (CZE)	Technical University of Liberec	Prof. Klara Antlova
14	Ecuador (ECU)	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil	Prof. Mariella Jácome Ortega
15	England (ENG)	Kingston University	Prof. Robert Blackburn
16	El Salvador	Universidad Dr. Jose Matias Delgado	Prof. Manuel Sifontes
17	Estonia (EST)	Tallinn University of Technology	Prof. Urve Venesaar
18	Finland (FIN)	Lappeenranta University of Technology	Prof. Timo Pihkala
19	France (FRA)	EM Lyon Business School	Prof. Alain Fayolle
20	Germany (GER)	University of St.Gallen (CH)	Dr. Heiko Bergmann
		FH Fulda	Prof. Stephan Golla
21	Greece (GRE)	University of Macedonia	Prof. Katerina Sarri
22	Hungary (HUN)	University of Miskolc	Dr. Szilveszter Farkas
23	India (IND)	The Entrepreneurship School	Sanjeeva Shivesh
24	Ireland (IRL)	Dublin City University	Dr. Eric Clinton
25	Italy (ITA)	University of Bergamo	Prof. Tommaso Minola
26	Japan (JAP)	Hosei University	Prof. Noriko Taji
27	Kazakhstan (KAZ)	Turan University	Prof. Olga Sudibor
28	Korea (KOR)	Korea Entrepreneurship Foundation (KEF)	Kim Jong Sung
29	Liechtenstein (LIE)	University of Liechtenstein	Prof. Dr. Urs Baldegger
30	Lithuania (LTU)	Aleksandras Stulginskis University	Virginija Kargyte
31	Luxembourg (LUX)	Institut Universitaire International Luxembourg	Prof. Pol Wagner
32	Malaysia (MAL)	Universiti Malaysia Kelantan	Prof. Raja Suzana Kasim
33	Macedonia (MAC)	University American College Skopje	Dr. Makedonka Dimitrova
34	Mexico (MEX)	EGADE Business School	Prof. José Ernesto Amorós
35	Morocco (MAR)	Abdelmalek Essaâdi University	Prof. Hassan Ezbalehe
36	Norway (NOR)	Stord/Haugesund University College	Prof. Marina Solesvik
37	Pakistan (PAK)	Sukkur Institute of Business Administration	Dr. Altaf Hussain Samo
38	Panama (PAN)	Universidad de Panama	Omaris Vergara
			Dr. Maria Angeles Frende
39	Peru (PER)	Universidad Esan	Prof. Jaime Serida
40	Poland (POL)	Family Business Institute Poland	Prof. Adrianna Lewandowska
41	Portugal (POR)	Universidade de Lisboa	Prof. Miguel Amaral
42	Russia (RUS)	St.Petersburg University - GSOM	Prof. Galina Shirokova
43	Slovakia (SVK)	Comenius University Bratislava	Dr. Marian Holienka
44	Slovenia (SLO)	GEA College	Prof. Katja Kraskovic
45	Spain (ESP)	ESADE Business School	Dr. Joan Batista-Foguet
			Dr. Maika Valencia
46	Sweden (SWE)	University of Skövde	Prof. Susanne Durst
47	Switzerland (SUI)	University of Bern	Prof. Philipp Sieger
		University of St.Gallen	Prof. Rico Baldegger
		HEG Fribourg	
48	Ukraine (UKR)	Stord/Haugesund University College	Prof. Marina Solesvik
49	Uruguay (URY)	Universidad Católica del Uruguay	Prof. Catherine Krauss
50	USA	Stetson University	Prof. Isabel Botero
		University of Vermont (UVM)	Prof. Erik Monsen