

## VARIABLES EXPLICATIVAS DE LA INTENCIÓN EMPRENDEDORA DE LOS ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS Y LA IMPORTANCIA DE LA MATERIA EMPRENDIMIENTO COMO UN FACTOR

Omar Maluk Salem, M. Sc.  
Docente Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas  
omaluk@gmail.com

### **Resumen**

Fecha de Recepción: 16 de Julio del 2014 – Fecha de aprobación: 20 de Septiembre del 2014

*El objetivo del presente trabajo de investigación es definir y confirmar los conceptos y variables que explican la intención emprendedora bajo el modelo de comportamiento planificado, con la finalidad de utilizarlas en futuras investigaciones en el ambiente educativo universitario.*

*Hemos utilizado como modelo a validar el de Liñán (2008) en el que determina de manera confirmatoria los constructos de Valoración Cercana, Habilidades, Atracción Personal, Norma Subjetiva y Control Conductual Percibido como explicativos de la Intención Emprendedora de estudiantes de la Universidad de Sevilla. El constructo Valoración Social no mostró efecto significativo sobre las habilidades.*

*Al replicar el estudio en la Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL), hemos encontrado que en una gran parte se valida el modelo original de Liñán (2008), con cierta diferencia en las relaciones entre Valoración Cercana, Habilidades y Atracción Personal. Como conclusión más relevante del trabajo, tenemos que es necesario enfocar la materia de emprendimiento en la apreciación de las personas cercanas al estudiante, así se refuerza la variable latente Valoración Cercana, y, como consecuencia, el efecto sobre la mediadora total Atracción Personal para ser emprendedor, lo que deriva finalmente en una mayor intención emprendedora.*

**Palabras Clave:** emprendimiento, estudiantes, percepción, comportamiento.

### **Abstract**

*The objective of this research is to define and confirm the concepts and variables that explain the entrepreneurial intention under the planned behavior model, in order to use them in future research within the university educational environment.*

*As a model to validate, we have used Linan's (2008) which determines in a confirmatory way the close relationships, Skills, Personal Attraction, Subjective Norm and Perceived Behavioral Control constructs as explanatory of the Entrepreneurial Intention of students from Universidad de Sevilla . The Social Values construct showed no significant effect on skills.*

*By replicating the study at Escuela Superior Politécnica de Litoral (ESPOL), we found that to a large extent the original model of Linan (2008) is validated, with some difference in the relations between close relationships, Skills and Personal Attraction .*

*As the most important conclusion of this work we have that is necessary to focus on entrepreneurship, in the appreciation of the people close to the student. Thus, the latent valoración cercana variable is reinforced and, therefore, the effect on the total mediator Personal Attraction to be an entrepreneur, which ultimately leads to a greater entrepreneurial intention.*

**Keywords:** *entrepreneurship, students, perception, behavior*

## **1.INTRODUCCIÓN**

### **1.1 ANTECEDENTES**

En el trabajo de investigación de Lee, Chang y Lim (2005) determinan que los estudiantes de universidades americanas tienen significativas diferencias en la intención de desarrollar nuevas empresas en otros países, entre los que han tomado cursos de emprendimiento y los que no los han tomado.

Además, Azanza G (2011) de la Universidad de Deusto, en su trabajo de investigación sobre la intención emprendedora de estudiantes universitarios, habiendo probado su hipótesis de que hay una relación significativa entre la participación en programas de apoyo al emprendimiento y la intención emprendedora, propone la necesidad de analizar la intención emprendedora de los estudiantes antes y después de participar en dichos programas para estudiar la dirección de dicha relación.

Alain Fayolle (2006) realizó un experimento bajo el modelo de comportamiento planificado (TPB), para diferentes cohortes de estudiantes universitarios mediante un estudio longitudinal, con la finalidad de proponer un marco típico para el diseño de los programas de emprendimiento.

Este trabajo de investigación consiste en determinar las variables que explican la intención emprendedora de los estudiantes de los últimos años de la Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas (FCSH) de la Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL), basados en el modelo de comportamiento planificado de (Ajzen; 1990), y se fundamenta en la necesidad de conocer las variables explicativas para de esa manera conocer

el grado de afectación de sus percepciones. Se considerarán las variables explicativas de la intención empresarial utilizadas por Liñán (2008), con la finalidad de construir un modelo similar compuesto por diferentes predictores y conocer con mayor confiabilidad estadística la importancia significativa de las percepciones y habilidades y además la importancia de la materia emprendimiento para una intención emprendedora mayor.

### **1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

El problema consiste en la escasa medición del grado de importancia de la actual formación en emprendimiento de los estudiantes de Economía y Negocios de la ESPOL, y si la actual Materia de Emprendimiento es realmente potenciadora de la intención emprendedora.

Con los antecedentes mencionados nuestro problema de investigación es determinar bajo el modelo de comportamiento planificado, las variables explicativas y el rol de la materia de emprendimiento, con la finalidad ulterior de poder tener un marco conceptual claro para el dictado de dicho curso en las universidades.

### **1.3 JUSTIFICACIÓN, PROPÓSITO, RELEVANCIA Y USO:**

El propósito principal de la investigación es determinar en qué medida las percepciones y habilidades de los estudiantes afectan a su intención emprendedora y qué efecto tienen el hecho de tomar o no la materia emprendimiento sobre esas percepciones.

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

En base a la definición del problema, la justificación gerencial principal de la presente investigación, es:

“Que las universidades, revisen y adecuen el proceso de enseñanza y aprendizaje, para entregar a la sociedad, profesionales que tengan una elevada intención emprendedora y con esto contribuir a un mayor desarrollo de nuevas empresas por oportunidad, que generen empleo y crecimiento de la economía y la sociedad”.

La relevancia de esta investigación está dada por la necesidad de mejorar el clima de emprendimiento dentro de la Universidad ecuatoriana e incrementar en el futuro los negocios emprendedores y se logre modificar parcialmente la matriz productiva del País, para un mejor bienestar.

La relevancia académica del estudio, es evidente, ya que se trata de un proyecto de investigación tendiente a explorar un modelo conceptual, cuyos resultados que determinarán las relaciones entre variables explicativas de la intención emprendedora, y que beneficiarán a la comunidad académica y al proceso de enseñanza y aprendizaje en las universidades; colaborando para una mejor gestión académica.

Además, la relevancia científica consiste en que se pueda construir conocimiento sobre modelos ya existentes, como Liñán (2008), lo que permite la mejora y evolución de estos en el tiempo, para generar más conocimientos, en futuras investigaciones.

El estudio es importante y significativo, ya que ataca un problema persistente en la educación universitaria, la que no ha tenido como fortaleza el generar emprendedores, y la persistencia de la falta de gestión en las incubadoras de negocios existentes.

Esto, para el caso ecuatoriano, lo podemos evidenciar en el “Estudio de factibilidad para un proyecto de promoción de la empresarialidad en Ecuador (Rodríguez y Lazio, 2008)”, realizado en la Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL), en el marco del proyecto del Group Entrepreneurship Monitor (GEM), nos muestra que la mayor parte del emprendimiento en el país es por necesidades, y que además se evidencia la inexistencia de capital de riesgo.

**1.4 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN:**  
¿Las percepciones y habilidades de los estudiantes universitarios tienen efectos significativos sobre su intención emprendedora?, ¿La formación que les damos a nuestros estudiantes incrementa su intención emprendedora?

**1.5 OBJETIVOS DEL ESTUDIO**  
**OBJETIVO GENERAL**

De manera global se espera que como consecuencia final de este Trabajo de Investigación tengamos claro las variables que más efecto tienen sobre la intención emprendedora.

**1.5 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

Los objetivos específicos son los siguientes:

Determinar si la Materia Emprendimiento es un factor que influye para incrementar las habilidades y por ende la intención emprendedora de los estudiantes de Economía y Negocios de la Espol.

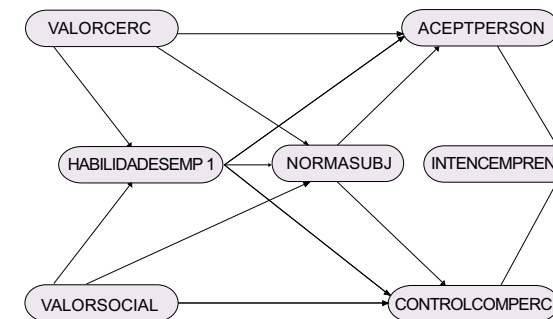
Proponer recomendaciones para la modificación y mejora del portafolio de la Materia Emprendimiento en las universidades y futuras investigaciones sobre la inten-

ción emprendedora de los estudiantes graduados, así como tener más elementos que explique cómo construir un mejor clima de emprendimiento en las universidades.

**1.6 MODELO DE LA INVESTIGACIÓN E HIPÓTESIS**

**MODELO DE LA INVESTIGACIÓN:**  
Pongo a consideración anticipada el Modelo del presente trabajo de investigación, tal como está expuesto en secciones posteriores,

**Figura 1:** Modelo Conceptual del presente trabajo, basado en Liñán (2008)



**HIPÓTESIS:**

Preliminarmente planteo la siguiente hipótesis nula:

H0: La materia emprendimiento que se dicta a los estudiantes de Economía y Negocios en la ESPOL, no influye en la Intención Emprendedora de los estudiantes.

Además se plantea una Hipótesis para cada variable que se determinó de interés en la Revisión de Literatura.

H1: La Atracción personal tiene un impacto positivo sobre las intenciones empresariales.

H2: El Control conductual percibido tiene un impacto positivo sobre las intenciones empresariales.

H3: La Norma subjetiva tiene un impacto positivo en la atracción personal.

H4: La Norma subjetiva tiene un impacto positivo en el control del comportamiento percibido.

H5: La Valoración Cercana tiene un impacto positivo en la atracción personal.

H6: Valoración Cercana tiene un impacto positivo en las habilidades empresariales.

H7: La Valoración Social tiene un impacto positivo en las normas subjetivas.

H8: Valoración social tiene un impacto positivo en el control del comportamiento percibido.

H9: Valoración social tiene un impacto positivo en las habilidades empresariales.

H10: Las aptitudes o habilidades empresariales tienen un impacto positivo en la atracción personal.

H11: Las aptitudes o habilidades empresariales tienen un impacto positivo en las normas subjetivas.

H12: Las aptitudes o habilidades empresariales tienen un impacto positivo en el control conductual percibido.

## 2. REVISIÓN DE LITERATURA (MARCO TEÓRICO)

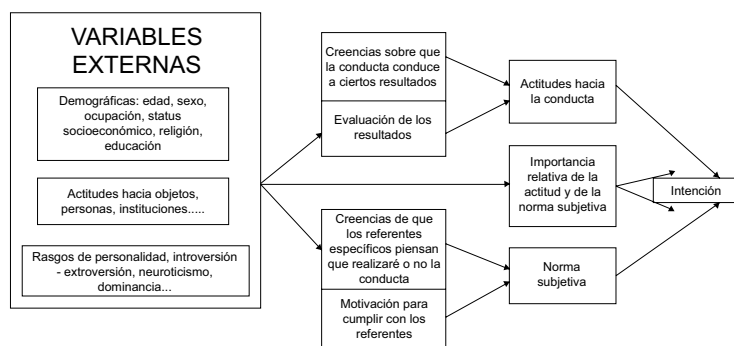
### 2.1 SOBRE LA INTENCIÓN EMPRENDEDORA:

Mencionamos a Inmaculada Jaén, quién sostiene que la Teoría de la Acción Planificada se ha convertido en el marco referencial y teórico más frecuentemente utilizado en los recientes estudios relacionados con la intención de emprender existiendo un alto grado de compatibilidad entre esta y la teoría del suceso empresarial. (Inmaculada Jaén; 2009).

La concepción de un nuevo empresario, consiste en aquellos que nunca han sido dueños de un negocio y no poseen actualmente un negocio. Siendo nacientes empresarios, aquellos que han tenido al menos, dos de los siguientes eventos (McGee J; 2009): "(1) asistir a un seminario o conferencia para iniciar su propio negocio. (2) Participado en seminarios que se centran en un plan de negocios, (3) Elaboración de un equipo de puesta en marcha, (4) Busca de un edificio o equipo para la empresa, (5) Ahorro de dinero para invertir en el negocio, y (6) Desarrollo de un producto o servicio". (McGee J; 2009).

Los empresarios planean y evalúan en función de normas, y es así como el Modelo de Comportamiento Planeado (Ajzen y Fishbein, 1973), la Teoría de la Conducta Planificada (Ajzen y Fishbein, 1980; Ajzen, 1987; Ajzen, 1991), han sido utilizados por científicos para medir los impactos en la intención emprendedora, de programas de educación empresarial para estudiantes.

Figura 2: Modelo de comportamiento planeado (Ajzen y Fishbein, 1973)



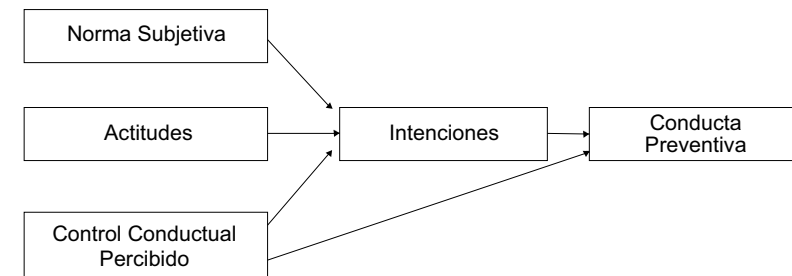
Tenemos por ejemplo el trabajo de Souitaris et al. (2007), quién utilizó el modelo para evaluar el impacto de la educación empresarial, sobre las actitudes y la intención de emprender de los estudiantes de ingeniería.

La Teoría de la conducta planificada, nos sirve para predecir el emprendimiento planeado de los estudiantes graduados, ante la existencia de normas subjetivas, actitudes propias de los estudiantes al salir de la universidad y el control conductual percibido por ellos, es decir, lo que piensan que sucederá, que afectará a sus intenciones y a su

conducta preventiva sobre el emprendimiento. (Souitaris; 2007).

La teoría del comportamiento planificado, sostiene que la intención depende de la actitud, de la norma subjetiva y del control sobre la conducta que es percibido por el individuo. (Ajzen 1991). La actitud está compuesta por la creencia y la percepción con relación a su conveniencia personal de ejecutar una determinada acción, que a la vez está relacionada con la expectativa sobre el impacto que tiene sobre el individuo los resultados de su comportamiento. (Ajzen 1991).

Figura 3: Modelo de conducta planificada de Ajzen. (1991)



La Norma subjetiva o norma social percibida, se define como la percepción que el individuo tiene sobre los valores, normas o creencia de aquellos a los que respeta y considera como importantes y con el deseo que tiene para acatar las normas. "Las normas sociales predicen menos la intención emprendedora de los individuos con un alto Locus de Control Interno" (Krueger et al 2000) citado por (Basu y Virrick; 2008). Según esta cita, el locus de control interno sería

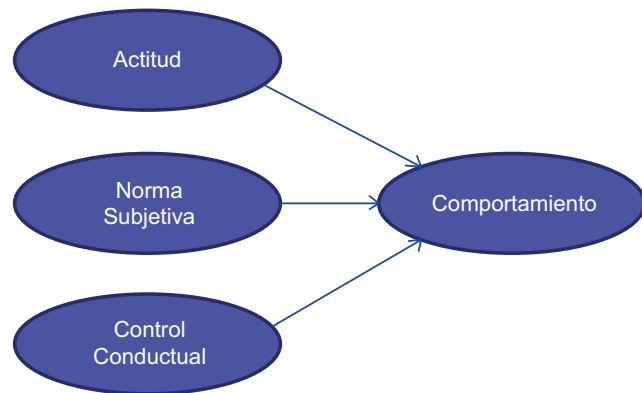
una variable moderadora entre la percepción sobre la norma y la intención emprendedora. En el estudio de investigación: "Utilizando la Teoría del comportamiento planeado, para predecir el emprendimiento naciente", los autores Jaime Serida Nishimura y Oswaldo Morales Tristán (2011), de la Escuelas Superior de Administración de Negocios ESAN, publicado en la Revista Academia, revista Latinoamericana de Administración de CLADEA (2011), utilizan el modelo de compor-

tamiento planeado expresado a continuación:

En dicho estudio la actitud hacia el emprendimiento se la midió con dos elementos, el que correspondió a la actitud positiva, hacia la afirmación

de que en los próximos seis meses habrán buenas oportunidades para iniciar un negocio en el área; y el que correspondió a una actitud negativa. (Nishimura y Morales, 2011).

**Figura 4:** Modelo de investigación en base a la teoría de acción razonada Ajzen ans Fishbein. (Nishimura y Morales; 2011)



## 2.2 SOBRE EL MODELO DE LIÑÁN (2008) BASE DE ESTE ESTUDIO

“La Habilidad y el valor de la percepción: ¿Cómo afectan las intenciones emprendedoras? (Liñán, F; 2008)”, ajustado con el modelo de Comportamiento Planificado (TPB), que es el trabajo base referencial utilizado en la presente investigación, el autor se fundamenta en lo siguiente:

El objetivo principal es probar si la valoración social percibida del emprendedurismo y las habilidades personales percibidas tienen un impacto significativo en la intención emprendedora, ya sea directamente o a través de los factores de motivación que la determinan (atracción personal,

control de comportamiento percibido y normas subjetivas).

Se utiliza como base el Modelo basado en la Teoría del Comportamiento Planificado de (Ajzen; 1991) que ha sido aplicado con frecuencia para explicar este proceso mental que lleva a la creación de empresas.

El Autor utiliza el Modelo de Comportamiento Planificado (TPB), explica y predice cómo el entorno cultural y social influye en el comportamiento humano, para determinar su intención de emprender (IE), la que es el resultado de los factores determinados por el autor y cuyas principales variables del modelo son TPB (PA, SN, PBC, IE).

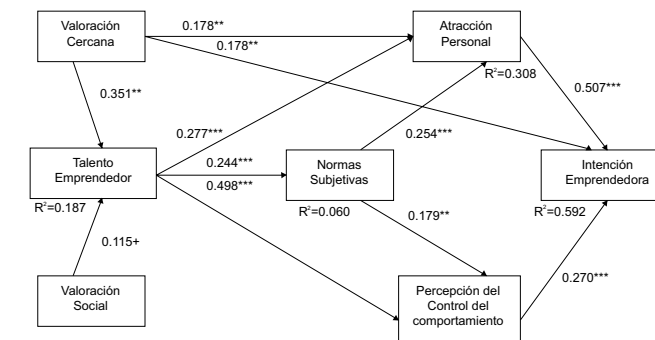
La Atracción Personal o Actitud percibida hacia o sobre el comportamiento de emprender. (PA), que es una evaluación personal del individuo.

Las normas subjetivas sobre ese comportamiento (SN), que es lo que piensan los demás o la presión social so-

bre ese comportamiento que percibe el individuo Y.

El Control percibido sobre su conducta (PBC), o sea la capacidad de hacerlo y si puede controlarlo, que depende en gran parte de su Autoeficacia percibida.

**Figura 5:** Modelo de Intención emprendedora de como las habilidades empresariales afectan a la intención emprendedora tomado del trabajo de (Liñán F; 2008)



## 2.3 SOBRE LA EDUCACIÓN Y EL CONOCIMIENTO:

Nos orienta Inmaculada Jaén, cuando nos dice que se pueden ejecutar programas y cursos para emprendedores que incluyan la formación en valores, raras veces tomados en cuenta, dadas las implicaciones de política que representan. (Inmaculada Jaén, 2009). “Pero son pocos los que han elaborado un estudio que involucre el proceso desde la enseñanza hasta la competencia profesional plena, como la influencia a corto y largo plazo de la iniciativa empresarial y la educación, sobre actitudes de los estudiantes. Se sabe asumir que los planes empresariales aumentan sus conocimientos y habilidades.” (Nathalie Duval-Couetil; 2013). Por otra parte (Zarafshani K; 2013), toma la cita de Tom Kickul (2007), re-

comendando que la educación debería adaptarse a las diferentes personalidades de los estudiantes, contrario a lo que algunas universidades practican, que es la imposición de programas rígidos y comunes para todos.

Las habilidades probadas de los graduados, se han puesto como normas para la evaluación de la calidad de la educación, de tal manera que en el portafolio de los cursos dictados, se requiere que lo maestros proporcionen más evidencias sobre el dominio de los conocimientos y habilidades de los programas de educación empresarial. (Duval-Couetil; 2013).

La Doctora Peggy D. Brewer de la universidad Eastern Kentucky, ha desarrollado un experimento relacionado con su trabajo de investigación, incorporan-

do a los accionistas y gerentes de las empresas, en el rediseño curricular para lograr el modelo de "Integración de la Administración del Conocimiento, Administración de los Recursos Humanos y la teoría sobre las dimensiones del Conocimiento de Bloom (Brewer y Brewer; 2010).

En el trabajo de investigación sobre: "Educación para emprendedores: Relaciones entre la educación y la actividad emprendedora" (Mario Raposo y Arminda do Paco; 2011), se determina la vinculación que hay entre la educación y el emprendimiento, concluyéndose que es necesario llevar a cabo estudios longitudinales de la relación entre educación emprendedora y actividad empresarial. (Raposo y Do Paco; 2011).

### 3. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

#### 3.1 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN:

**MODELO CONCEPTUAL E HIPÓTESIS:** Teniendo como base el Modelo de Intención Emprendedora, de cómo las habilidades empresariales afectan a la intención emprendedora (Liñán F; 2008), agregamos a la Materia de Emprendimiento como un factor que hipotéticamente modera las diferentes relaciones entre los constructos del modelo, y nuestro afán es encontrar relaciones entre el hecho de haber tomado la materia de emprendimiento que se dicta en la ESPOL, y los componentes conceptuales del modelo, que fueron enunciados en nuestras hipótesis como sigue:

#### CUADRO II: Hipótesis sobre los constructos del Modelo de Intención Emprendedora

H0: La materia emprendimiento que se les dicta a los estudiantes de Economía y Negocios en la ESPOL, no influye en los antecedentes de la intención emprendedora.

H1: La Atracción personal por la profesión tiene un impacto positivo sobre las intenciones empresariales.

H2: El Control conductual percibido tiene un impacto positivo sobre las intenciones empresariales.

H3: La Norma subjetiva tiene un impacto positivo en la atracción personal.

H4: La Norma subjetiva tiene un impacto positivo en el control del comportamiento percibido.

H5: La Valoración Cercana tiene un impacto positivo en la atracción personal.

H6: La Valoración Cercana tiene un impacto positivo en las normas subjetivas.

H7: La Valoración social tiene un impacto positivo en las normas subjetivas.

H8: La Valoración social tiene un impacto positivo en el control del comportamiento percibido.

H9: La Valoración Cercana tiene un impacto positivo en las habilidades empresariales.

H10: La Valoración social tiene un impacto positivo en las habilidades empresariales.

H11: Las habilidades empresariales tienen un impacto positivo en la atracción personal por la profesión.

H12: Las habilidades empresariales tienen un impacto positivo en las normas subjetivas.

H13: Las habilidades empresariales tienen un impacto positivo en el control del comportamiento percibido.

Las variables exógenas del modelo son: VALORCERC: Valoración Cercana al individuo sobre la figura del empresario. VALORSOCIAL: Valoración Social sobre la figura del empresario.

La variable mediadora parcial según Liñán (2008) es:

HABILIDADESEMP: Habilidades del estudiante relacionadas con el emprendimiento.

Las variables endógenas motivadoras mediadoras son:

NORMASUBJ: La percepción subjetiva sobre los valores y creencias de aquellos que el individuo respeta.

ACCEPTPERSON: Es la percepción de motivación sobre la atracción personal por la profesión de emprendedor; es aquella atracción que tiene el individuo para ser empresario.

CONTROLCOMPERC: Es la percepción del individuo sobre la conducta percibida de ser empresario, o sea como percibe el comportamiento de un empresario o lo que piensa que sucederá si es un empresario.

La variable dependiente es:

INTENCEMPREND: Intención emprendedora del individuo y variable dependiente final del Modelo Conceptual. (Figura 1).

#### 3.2 DISEÑO Y TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN:

##### Cuestionario y Variables

Para la Intención Emprendedora se utilizará el Cuestionario (Escala) de Intenciones Empresariales (CIE, versión 3.1) del Proyecto de Investigación sobre "Como las habilidades empresariales afectan a la intención emprendedora" (Liñán F; 2008).

En el cuestionario de intención emprendedora de Linán (2008), que consta en el Anexo I, aparecen los ítems que corresponden a los diferentes constructos o variables, como sigue:

Intención emprendedora (A4, A6, A9, A13, A17 y A19), Atracción personal (A2, A10, A12, A15 y A18), Control conductual percibido (A1, A5, A7, A14, A16 y A20), Norma subjetiva (A3, A8 y A11), Valoración cercana (C1, C4 y C7), Valoración social (C2, C3, C5, C6 y C8); Habilidades emprendedoras (D1-D6).

##### Población y muestra.

##### Selección de la Muestra:

Para seleccionar la muestra, se tomó como población objetivo los estudiantes de los dos (2) últimos años de la Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas (antes FEN) de la Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL), que son una cantidad aproximada de ochocientos (800).

Y se escogieron (120) estudiantes de manera aleatoria de los cursos, del segundo semestre del periodo (2012-2013) y que son obligatorios para todas las carreras, como Microeconomía III (2 cursos), Finanzas Corporativa (1 curso), Derecho (3 cursos), Evaluación Social de Proyectos (2 cursos). La muestra seleccionada de esa manera, es representativa de los estudiantes de los dos últimos años de la Facultad y no se discriminó entre hombres y mujeres en el proceso aleatorio. Los cuestionarios fueron entregados a los estudiantes directamente por el investigador, sin intermediarios, así como la digitación, la que fue asistida por un estudiante con conocimientos de estadísticas.

De esta manera se minimizó el error de toma de la muestra y de digitación. La muestra representó el 15% de los estudiantes que cursan los dos últimos años de sus carreras. La muestra fue tomada en el plazo de tres (3) días, minimizándose el tiempo de medición y se les dio todo el tiempo necesario para responder, el cual fue de quince minutos aproximadamente en promedio.

### 3.3 Técnicas de análisis.

Para el análisis de los datos hemos utilizado la siguiente secuencia de técnicas consecutivas para probar nuestras hipótesis:

#### *Análisis de estadísticos descriptivos:*

En esta parte se determinan las medias de los ítems de la encuesta, las varianzas y las matrices de correlaciones.

#### *Análisis Factorial de componentes principales con rotación varimax:*

En este segundo análisis separamos los ítems del cuestionario por componentes principales ortogonales entre sí, cada constructo por separado y definimos si se agrupan en un solo componente para cada uno de los supuestos en el modelo teórico. De no agruparse en un solo componente, iremos eliminando ítems de conformidad con las cargas en las comunalidades, las correlaciones entre los ítems, la carga de cada ítem dentro de su componente y el incremento del Alfa de Cronbach si se elimina el elemento.

#### *Análisis de Fiabilidad:*

Simultáneamente con el proceso anterior, se va verificando la fiabilidad

de los ítems agrupados en comunalidades en cada componente. En las comunalidades determinamos el porcentaje que cada ítem aporta a la varianza total del componente y se utilizará como coeficiente de fiabilidad de los ítems para cada componente por separado, el indicador del Alfa de Cronbach.

#### *Cálculo promedio ponderado del valor de la Variable latente:*

Para cada constructo, tomándose el promedio de cada ítem observado y que se quedó dentro del componente único. Este valor nos servirá para todo el análisis de regresiones y multivariante que haremos.

#### *Análisis de comparaciones entre medias:*

Para las diferentes variables latentes, comparamos las medias, separando los que han tomado la materia emprendimiento y los que no la han tomado.

#### *Análisis de Regresiones lineales:*

Las realicé por mínimos cuadrados ordinarios (MCO) vamos por pasos sucesivos analizando las regresiones siguiendo el camino causal del modelo. Así medimos si existen regresiones entre las variables latentes y cuál es el grado de significancia y tamaño del efecto existente.

También vamos a determinar si realmente son mediadoras las variables endógenas del modelo según la metodología enunciada por Chumpitaz, R. and Vanhamme, J. (2003).

Iremos probando tanto el modelo de regresión como el grado de impacto o significancia de las variables exógenas

a las endógenas y de estas a la variable dependiente final.

Análisis Anova n-way: Realizaremos un análisis de variables predictoras con la intención emprendedora como dependiente y con la materia de emprendimiento como un factor, para generar una tabla de efectos inter sujetos y poder apreciar cuales variables o el factor de la materia emprendimiento afectan significativamente a la intención de emprender.

## 4. DISCUSIÓN Y ANÁLISIS DE LOS DATOS

Analizamos los datos a medida que los hemos ido extrayendo y hacemos las observaciones respectivas en función del modelo de la investigación.

#### *Análisis de estadísticos descriptivos.*

En esta parte se determinan las medias de los ítems de la encuesta, las varianzas y las matrices de correlaciones. Tenemos los siguientes los ítems del cuestionario que quedaron dentro de los componentes principales después del análisis factorial con rotación varimax para cada constructo en el siguiente orden: Valoración Cercana (VC), Valoración Social (VS), Habilidades (H), Atracción Personal (AP), Norma Subjetiva (NS), Control Conductual Percibido (CCP) e Intención Emprendedora (IE).

#### *Análisis factorial y de fiabilidad de los componentes principales del modelo.*

##### *Valoración Cercana:*

Los ítems del cuestionario de intención emprendedora de Liñán (2008) que se

constituyeron en el análisis de componentes principales con rotación varimax para la variable VALORCERC en comunalidad fueron los siguientes.

#### Comunalidades

	Inicial	Extracción
VCc1	1.000	.540
VCc4	1.000	.752
VCc7	1.000	.772

Método de extracción: Análisis de componentes principales

Podemos observar que el aporte a varianza del componente es menor para el ítem VCc1.

La varianza explicada de los ítems del componente fue 68.8 % considerada como alta.

Los componentes rotados dieron un componente principal con las cargas factoriales parecidas, lo que presume validez convergente.

El grado de fiabilidad es compuesto por los ítems del componente o constructo, es intermedio, siendo superior a 0.70 y cercano a 0.80.

Si eliminamos el ítem VCc1 del componente principal extraído, el grado de fiabilidad sube a 0.807, sin embargo he decidido mantenerlo por la información valiosa que aporta al constructo, sabiendo que en el estudio original de Liñán (2008) recomienda un alfa de Cronbach superior a 0.7 y en su estudio mantuvo el ítem como parte del componente respectivo a Valoración Cercana.

**Habilidades:**

Todos los ítems de este constructo salieron en el primer componente, resultado similar al del modelo original de Liñán (2008) y tienen validez convergente por tener cargas factoriales muy parecidas entre todos ellos.

**Comunalidades**

	Inicial	Extracción
HE1	1.000	.542
HE2	1.000	.459
HE3	1.000	.519
HE4	1.000	.537
HE5	1.000	.583
HE6	1.000	.593

Método de extracción: Análisis de componentes principales

Los ítems del componente explican el 53% de la varianza total del constructo, lo que es adecuado y superior a 50% podemos considerarlo alto.

El estadístico de fiabilidad Alfa de Cronbach es alto y de 0.825 superior a 0.80.

**Valoración Social:**

La comunalidad de ítems que quedaron después del análisis fueron las siguientes, a diferencia del modelo original de Liñán (2008) en el que se agruparon los ítems VSc2 y VSc6, en nuestro caso se agruparon los ítems VSc3 invertido, VSc5inv y VSc8inv.

**Comunalidades**

	Inicial	Extracción
VSc3inv	1.000	.577
VSc8inv	1.000	.596
VSc5inv	1.000	.353

Método de extracción: Análisis de componentes principales

La varianza total explicada fue del 50.8 % que es considerada de intermedia a alta por ser superior al 50% de la varianza total.

Observando las cargas factoriales, existen diferencias importantes entre ellas, lo que reduce su validez convergente a un nivel intermedio.

El estadístico de fiabilidad es relativamente bajo 0.50 e inferior a 0.60, no siendo aceptable para un análisis exploratorio; ya veremos más adelante que esta variable latente no es explicativa dentro del modelo de regresión. Tampoco le salió validada la hipótesis en el modelo original de Liñán (2008) en cuanto al efecto que tiene sobre las habilidades y las variables motivacionales que explican la intención emprendedora.

El alfa de Cronbach si se elimina el elemento VSc3inv aumenta muy poco, por lo que decidí mantenerlo. En definitiva podemos pronosticar que este componente no será explicativo de las demás variables latentes, como efectivamente así sucedió, en este trabajo y en el de Liñán (2008).

**Atracción Profesional:**

En este constructo se agruparon en un solo componente principal con una varianza explicada del 54.7% los ítems a continuación. En el estudio original de Liñán (2008) quedó excluido el APa18. En este estudio lo mantuvimos porque tiene una carga factorial superior a 0.400, y si lo eliminamos no sube el alfa de Cronbach.

**Comunalidades**

	Inicial	Extracción
APa10	1.000	.700
APa15	1.000	.616
APa18	1.000	.450
APa12inv	1.000	.425

Método de extracción: Análisis de componentes principales

La varianza explicada del total de la varianza del constructo es del 54.7%, considerada de intermedia a alta.

Observando las cargas factoriales vemos que no hay muchas diferencias, teniendo una validez convergente intermedia.

El coeficiente de fiabilidad de los ítems agrupados es 0.720 y superior a 0.70 y aceptable para efectos de un análisis confirmatorio.

**Norma Social Subjetiva:**

Los tres ítems del cuestionario relativos a la norma social se agruparon en un solo componente y sus comunalidades son las siguientes:

**Comunalidades**

	Inicial	Extracción
NSa3	1.000	.667
NSa8	1.000	.559
NSa11	1.000	.717

Método de extracción: Análisis de componentes principales

La varianza explicada por el componente del total de la varianza del constructo es del 64.8% considerada alta.

Las cargas factoriales son altas y muy parecidas, lo que nos garantiza validez convergente. El coeficiente de fiabilidad es 0.727 superior a 0.70.

**Control Conductual Percibido:**

Se agruparon cinco ítems en un solo componente, pero con aportes de varianzas muy diferentes.

**Comunalidades**

	Inicial	Extracción
CCPa1	1.000	.386
CCPa7	1.000	.655
CCPa14	1.000	.441
CCPa20	1.000	.409
CCPa16inv	1.000	.377

Método de extracción: Análisis de componentes principales

La varianza explicada es del 45.3 % siendo aceptable pero entre baja e intermedia. La varianza explicada es intermedia y de 45.3% cercana al 50%. Las cargas factoriales son altas pero hay una relativamente superior a las



demás. El coeficiente de fiabilidad está entre el rango de exploratorio pero no llega a 0.70 y le falta para ser aceptado como confirmatorio.

#### Intención Emprendedora:

La comunalidad de este componente presenta una pequeña aportación a su varianza por parte del ítem IEa4.

#### Comunalidades

	Inicial	Extracción
IEa4	1.000	.127
IEa6	1.000	.770
IEa13	1.000	.690
IEa17	1.000	.748
IEa19inv	1.000	.641

Método de extracción: Análisis de componentes principales

La varianza explicada es del 59.5% de intermedia a alta y cercana al 60%. Las cargas factoriales son altas y muy

parecidas lo que le da validez convergente. El coeficiente de fiabilidad es 0.806, alto y superior a 0.80. Se pudo mejorar el alfa de Cronbach eliminando el ítem IEa4, pero se lo mantuvo en aras de una mayor información.

#### Análisis de Comparaciones entre Medias:

Las medias de menor valor y de mayor desviación típica son las de los ítems relacionados con el constructo de Valoración Social. Este ya es un indicador negativo sobre este concepto latente.

Las medias de las variables promediadas con los ítems seleccionados mediante el análisis factorial y los indicadores de fiabilidad, son altas, con excepción de la variable exógena del modelo denominado VALORSOCIAL. Para este constructo la relación entre la media y la desviación típica es muy baja, lo que nos induce a sospechar sobre su capacidad explicativa dentro del modelo.

#### Estadísticos descriptivos

	N	Media	Desv. tip.	Asimetría		Curtosis	
	Estadístico	Estadístico	Estadístico	Estadístico	Error típico	Estadístico	Error típico
VALORCERC	96	5.3542	1.06712	-.254	.246	-.472	.488
VALORSOCIAL	96	3.6910	1.13142	.447	.246	.725	.488
HABILIDADES	96	5.4809	.90962	-.898	.246	.883	.488
ATRACCPERSON	96	5.9141	1.00840	-1.852	.246	4.953	.488
CONTROLCONDPERC	96	4.9521	.89053	-.334	.246	.112	.488
NORMASUBJ	96	6.0451	.96321	-1.306	.246	1.693	.488
INTENCEMPREN	96	5.8271	1.03074	-1.470	.246	2.068	.488
N válido (según lista)	96						

Mediante la prueba de comparaciones entre las medias para las variables calculadas, observamos que NO existen

diferencias significativas entre los estudiantes que han tomado la materia de emprendimiento del grupo 2 y los que no la han tomado

del grupo 1. Esta prueba nos induce a sospechar que la materia emprendimiento no es un factor que influye en que ninguna de las variables del modelo, lo que lo analizaremos más adelante por medio de las regresiones lineales y las pruebas ANOVA.

#### Análisis de regresiones del modelo.

Hemos utilizado el método de regresión lineal múltiple para el análisis del modelo, parcialmente siguiendo las rutas de las relaciones de causa y efecto, de las variables exógenas VALORCERC y VALORSOCIAL, con las variables mediadoras HABILIDADES, así como con las motivadoras endógenas y mediadoras ATRACCPERSON, CONTROLCONDPERC, NORMASUBJ y hasta llegar al final con la regresión múltiple total del modelo incluyendo a la variable dependiente INTENCEMP.

#### Analizamos los resultados:

*Regresión entre Valoración Cercana y Valoración Social como variables exógenas y Habilidades empresariales como variable dependiente, mediadora según el modelo.*

Podemos observar que existe una regresión significativa entre la variable VALORCERC y la HABILIDADES, y NO existe correlación entre VALORSOCIAL y HABILIDADES. Este resultado confirma lo obtenido en el modelo original de Liñán (2008) descartando a VALORSOCIAL como explicativa de un efecto sobre habilidades. El coeficiente de determinación es 0.794 y la tolerancia como el factor de inflación

de la varianza está en rangos aceptables, no existiendo multicolinealidad.

*Regresión entre Valoración Cercana y Habilidades como predictoras de la variable mediadora y motivadora ATRACCPERSON.*

Observamos que existe regresión significativa con un alfa de 0.05 entre VALORCERC y ATRACCPERSON, pero no es significativa sobre la variable dependiente la supuesta predictora HABILIDADES<sup>1</sup>. En el modelo original de Liñán (2008) se probó un efecto directo de las Habilidades empresariales sobre la Atracción profesional<sup>2</sup>.

*Regresión entre Habilidades, Valoración Cercana, y Atracción Personal con la Intención Emprendedora.*

Observamos que en este circuito de causas y efectos de la parte superior del modelo, solo aparece con un efecto significativo con alfa de 0.05 la variable ATRACCPERSON, y de existir un efecto entre las otras variables predictoras y la INTENCEMPREN, tendríamos una mediación total de Atracción Personal. Existe regresión de ambas variables predictoras con Intención Emprendedora y por lo tanto tenemos una MEDIACIÓN TOTAL de Atracción personal por la profesión y este resultado es consecuente con el modelo original de Liñán (2008) y con el modelo de comportamiento planeado (TPB) de Fishbein y Ajzen (1980) y el de la conducta planificada de Ajzen (1991) en que la Atracción Personal por la profesión equivale a la Actitud hacia el comportamiento.

<sup>1</sup> La variable HABILIDADES es significativa al 10%, lo que coincide con la hipótesis de mediación parcial.

<sup>2</sup> Alternativamente, se probó que existe una regresión entre HABILIDADES y ATRACCPERSON, sin la presencia de VALORCERC, que convertiría a VALORCERC en una variable mediadora total entre las dos anteriormente mencionadas. Sin embargo, no hay un sustento teórico para validar esta relación.

Regresión por el circuito medio del modelo, entre Valoración Cercana, Habilidades y Valoración Social con Norma Subjetiva.

Tenemos que Habilidades tiene una regresión significativa con Norma Subjetiva, no así las otras variables.

Presumimos una mediación de Habilidades según el modelo original, por lo tanto procedemos a probar la significancia de las variables excluidas directamente con la dependiente.

Efectivamente, existe regresión entre VALORCERC y NORMASUBJ, pero NO existe entre VALORSOCIAL y NORMASUBJ, validándose el modelo original de Liñán (2008) y quedando clara la MEDIACIÓN total de HABILIDADES entre las predictoras VALORCERC y la dependiente mediadora y motivadora del modelo NORMASUBJ, tal como está expresado en el modelo de conducta planificada de Ajzen (1991).

Continuamos con el análisis de regresiones con la parte final inferior del modelo, tomando como variable dependiente.

Control Conductual Percibido y como predictoras a Habilidades y Norma Subjetiva.

Como resultado tenemos que ambas predictoras tienen una regresión significativa con Control Conductual Percibido, tal como lo está expresado en el modelo original de Liñán (2008), siendo NORMASUBJ una mediadora parcial entre HABILIDADES y CONTROLCONDPERC, lo que lo probamos haciendo una regresión entre estas dos últimas., la que es significativa, como sigue:

Por último debemos hacer la regresión final del modelo solamente para la variable dependiente final ITENCEMPREND y las motivadoras componentes del modelo de conducta planificada, como sigue:

**Coefficientes<sup>a</sup>**

Modelo	Coefficients no estandarizados		Coefficients tipificados	t	Sig.	Estadísticos de colinealidad	
	B	Error típ.	Beta			Tolerancia	FIV
1 (Constante)	-.348	.512		-.678	.499		
ATRACCPERSON	.581	.080	.568	7.274	.000	.547	1.827
NORMASUBJ	.165	.087	.154	1.895	.061	.505	1.981
CONTROLCONDPERC	.202	.092	.174	2.199	.030	.531	1.884
VALORCERC	.084	.067	.087	1.251	.214	.687	1.455
HABILIDADES	-.004	.083	-.003	-.045	.964	.623	1.604
VALORSOCIAL	.084	.054	.092	1.570	.120	.967	1.034

a. Variable dependiente: INTERCEMPREN

De los resultados podemos concluir que las variables mediadoras totales de la Intención Emprendedora son Atracción personal por ser empresario y Control Conductual Percibido.

Los factores de inflación de la varianza están entre 1 y 2, así como la tolerancia menor a 1. Esto nos presume homogeneidad de la varianza. El indicador de autocorrelación de los errores de Durbin-Watson es de 1.691, cercano a 2 que demuestra poca autocorrelación entre ellos.

La Norma Subjetiva estuvo muy cerca de salir significativamente explicativa de la Intención Emprendedora, y se ratifica lo obtenido en el Modelo Original de que no existe un efecto de regresión directo entre estas dos, sino a través de sus mediadoras.

Análisis ANOVA n-way para la Intención emprendedora como variable dependiente.

El contraste univariado nos da lo siguiente:

**Estimaciones**

Variable dependiente: INTENCEMPREN

MATEREMPRED	Media	Error típ.	Intervalo de confianza 95%	
			Límite inferior	Límite superior
1.00	6.060	.161	5.741	6.379
2.00	5.661	.136	5.391	5.931

Podemos observar que la materia emprendimiento como un factor, no presenta estadísticamente que afecta significativamente a la intención emprendedora. En la prueba de contraste multivariado, sobre los efectos inter sujetos podemos apreciar que las variables significativas que influyen o tienen efecto sobre la intención emprendedora son la del control conductual percibido y la atracción personal por ser emprendedor.

**Pruebas de los efectos inter - sujetos**

Variable dependiente: INTENCEMPREN

Origen	Suma de cuadrados tipo III	gl	Media cuadrática	F	Sig.	Eta al cuadrado parcial
Modelo corregido	72.843 <sup>a</sup>	7	10.406	32.604	.000	.722
Intersección	.172	1	.172	.538	.465	.006
CONTROLCONDPERC	1.545	1	1.545	4.840	.030	.052
ATRACCPERSON	17.547	1	17.547	54.976	.000	.385
NORMASUBJ	.781	1	.781	2.446	.121	.027
VALORSOCIAL	1.071	1	1.071	3.356	.070	.037
HABILIDADES	.068	1	.068	.212	.647	.002
VALORCERC	.560	1	.560	1.755	.189	.020
MATEREMPRED	1.938	1	1.938	6.073	.016	.065
Error	28.087	88	.319			
Total	3360.600	96				
Total corregida	100.930	95				

a. R cuadrado = .722 (R cuadrado corregida = .700)

<sup>a</sup> Variable dependiente.

Si se interactúa a la materia emprendimiento con las habilidades, observamos que no presenta estadísticamente un efecto significativo sobre la intención emprendedora.

### Parameter Estimates

Dependent Variable: INTENCEMPREN

Parameter	B	Std. Error	t	Sig.	95% Confidence Interval		Partial Eta Squared	Noncent Parameter	Observed Power <sup>a</sup>
					Lower Bound	Upper Bound			
Intercept	-.397	.501	-.792	.430	-1,391	.598	.007	.792	.123
CONTROLCONDPERC	.196	.090	2,190	.031	.018	.375	.052	2,190	.582
ATRACCPERSON	.574	.078	7,352	.000	.419	.729	.381	7,352	1,000
NORMASUBJ	.142	.086	1,662	.100	-.028	.312	.030	1,662	.376
VALORSOCIAL	.094	.052	1,791	.077	-.010	.198	.035	1,791	.425
HABILIDADES	.118	.096	1,222	.225	-.074	.309	.017	1,222	.227
VALORCERC	.085	.066	1,294	.199	-.046	.216	.019	1,294	.249
INTERMATERHABILID	-.051	.022	-2,334	.022	-.095	-.008	.058	2,334	.636

a. Computed using alpha = .05

## 5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 5.1 CONCLUSIONES:

Podemos concluir que el Modelo de Liñán (2008) es replicable en el Ecuador, con solo la diferencia de que la Valoración Cercana de familiares y amigos, aparece como una variable mediadora entre las Habilidades y la Atracción Personal, pero no existe sustento teórico suficiente para validarlo.

También es conclusión importante en este estudio, que no hay evidencia estadística para afirmar que la Materia de Emprendimiento que se dicta en la ESPOL, es un factor que influye en la Intención Emprendedora, y que debe modificarse para potenciar las variables relacionadas que si la explican, la cuales son la Valoración Cercana, las Habilidades del emprendedor (no conocimientos solamente), y así mejorar su Atracción

Personal por ser emprendedor y su percepción sobre el Comportamiento Conductual del empresario.

Una posible explicación para el resultado anterior radica en que los estudiantes de Economía y Negocios, cuando toman el curso de Emprendimiento, cuentan ya con conocimientos en Finanzas, Marketing, Recursos Humanos, Operaciones. Es decir, algunos de los temas del curso de Emprendimiento podrían no agregar conocimientos a este grupo de estudiantes.

Esto podría confirmarse con investigaciones posteriores a grupos de estudiantes de diferentes facultades, para contrastar los resultados.

Los estudiantes de Ingenierías Eléctrica, Mecánica y otras consideradas duras, posiblemente si encuentran en la

Materia de Emprendimiento competencias adicionales que les permite ser más eficientes como futuros empresarios, de tal manera que complementan de una mejor manera su profesión.

### 5.2 RECOMENDACIONES:

De esto nace la importancia de recomendar una diferenciación importante en el portafolio de Materia de Emprendimiento orientada a los estudiantes de Economía y Negocios, para otorgarles más habilidades relacionadas con la competencia para crear nuevas empresas.

También recomendamos validar con grupos focales las preguntas del cuestionario y probar el modelo con ecuaciones estructurales (SEM) para un futuro trabajo de investigación.

Como recomendación más relevante del trabajo, tenemos la de que es necesario enfocar la materia de emprendimiento hacia la importancia que tiene la apreciación de las personas cercanas al estudiante, así se refuerza la variable latente Valoración Cercana, y como consecuencia en el efecto sobre la mediadora total, Atracción Personal, tendremos un mayor efecto sobre el potencial emprendedor, lo que deriva finalmente en una mayor intención emprendedora y la posterior acción de emprender.

Otra importante recomendación es que reforzar conocimientos ya adquiridos en materias anteriores es menos preferible que dar habilidades adicionales relacionadas con el ejercicio de ser empresario, y al mismo tiempo vincular más al

estudiante con auténticos emprendedores, lo que mejora el constructo denominado Comportamiento Conductual percibido y simultáneamente la valoración que sus amigos y cercanos tienen sobre el hecho de ser emprendedor.

Considerando que la investigación sobre la intención emprendedora ha tenido limitaciones en su metodología, los futuros investigadores deben obtener datos longitudinales para establecer el orden informal (Gartner, Shaver, Gatewood y Katz, 1994). Además, el nivel de la intención empresarial de un individuo, bajo el efecto del tiempo, poco a poco aumenta hasta que esta persona tome las decisiones y acciones para tratar de realizar la conducta empresarial (Fayolle A; 2004).

### 5.3 LIMITACIONES Y APORTES A FUTURAS INVESTIGACIONES LIMITACIONES:

Este trabajo de investigación está limitado a los estudiantes de Economía y Negocios de la ESPOL, y sus resultados deben ser tomados como referencia solamente para futuras investigaciones en otras carreras y universidades.

La iniciativa emprendedora no sólo se puede ver afectada por los valores y creencias sociales sino también por la falta de una educación de base que motive el emprendedurismo. La formación de la juventud ha sido orientada a preparar individuos para trabajos dependientes, sin despertar ese espíritu empresarial que los puede guiar al éxito en su desempeño sino también a cambiar el País.

Los valores y creencias sociales que existen actualmente están cambiando dado que lo que se pretende es el éxito de la persona (sobre todo medido en lo económico) y ya no sólo contar con una profesión; más bien el problema estaba, más allá de la intención, en las capacidades de los individuos para hacer empresa

Para futuras investigaciones, esta cita nos induce a que se realice un análisis longitudinal con evidencias empíricas, que busquen más variables explicativas de cómo mejorar la intención emprendedora, para posteriormente reformar el programa de estudios de emprendimiento dentro de las universidades con la finalidad de aumentar los emprendedores.

El propósito a posteriori de este trabajo de investigación es determinar las demás variables y competencias que explican la intención emprendedora de los estudiantes de Economía y Negocios de la Escuela Superior Politécnica (ESPOL) y como estado previo a la reforma de la Materia de Emprendimiento, de tal manera que sea adecuada para mejorar sustancialmente su intención de emprender.

Dado lo anteriormente expuesto, para futuras investigaciones debe irse más allá de la intención emprendedora y buscar los graduados universitarios para medir las innovaciones o emprendimientos que ellos realmente han llevado a cabo o participado como innovadores, y que mediante un análisis comparativo con los que no han realizado innovaciones

o emprendimientos, poder explicar claramente las variables involucradas en la acción emprendedora.

Como recomendación para futuras investigaciones y en virtud de que este constructo en el modelo estructural de Liñán (2008) es una variable latente mediadora entre la Valoración Cercana y la Atracción Personal; situación que no se ha dado en el presente trabajo de investigación, creo procedente que se proceda de la siguiente manera:

1. Que se haga un análisis de si la materia emprendimiento que actualmente se dicta en las universidades ecuatorianas, y de manera particular en la Facultad de Ciencias Sociales y Humanidades de la ESPOL, cubre y en qué porcentaje con los conceptos contenidos en el constructo de capacidades específicas.

2. Que se haga una reforma en el portafolio de la materia emprendimiento, para potenciar más la enseñanza del constructo de habilidades.

## 6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

- Ajzen y Fishbein, 1973. Modelo del comportamiento planeado.
- Ajzen, I. (1991). "The theory of planned behaviour. Organizational. Behaviour and Human Decision Processes". 50, 179-211.
- Azanza G; (2011), "La intención emprendedora en estudiantes universitarios. El caso de la Universidad de Deusto". Universidad de Deusto. Bilbao. España
- Basu, A., & Virick, M. (2008). "Assessing entrepreneurial intentions amongst students: a comparative study". In 12th Annual Meeting of the National Collegiate Inventors and Innovators Alliance, Dallas, USA.
- Brewer, P. D., & Brewer, K. L. (2010). Revista de Educación para los Negocios. ECU: USA: Brewer & Brewer.
- Duval-Couetil, N. (2013). "Assessing the Impact of Entrepreneurship Education Programs: Challenges and Approaches". Journal of Small Business Management, 51(3), 394-409.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1980). Understanding attitude and predicting social behavior. Nueva Jersey: Prentice Hall.
- Fayolle, A. (2004), *Entrepreneuriat - Apprendre à entreprendre*, Dunod.
- Fayolle A; 2006. "Evaluación del impacto de los programas de educación empresarial: una nueva metodología". Esmeralda, 30. EM Lyon Business School, Ecully, Francia
- Jaén, I. (2009). "Una revisión teórica de los valores en el estudio de la intención emprendedora". Universidad de Sevilla.
- Krueger, N.F. y Carsrud .A.L. (1993), las intenciones empresariales: La aplicación de la teoría de la conducta planificada, el espíritu empresarial y el desarrollo regional. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18 (1), 5-21.
- Krueger M, 2000. *Emprendedor potencial y potenciales emprendedores*. Baylor University. ET&P.
- Krueger, N. 1993. "The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability". *Entrepreneurship: Theory and Practice* 18 (1)
- Liñán, F. 2004. Modelos basados en la intención de la iniciativa empresarial Educación. *Pequeñas Empresas* 11-35.

- Serida Nishimura, Jaime, and Orlando Morales Tristán. "Using the theory of planned behavior to predict nascent entrepreneurship." *Academia Revista Latinoamericana de Administración* 46 (2011): 55-71.
- Pittaway, Luke, and Jason Cope. "Entrepreneurship Education A Systematic Review of the evidence." *International Small Business Journal* 25.5 (2007): 479-510.
- McGee, Jeffrey E., et al. "Entrepreneurial Self-Efficacy: Refining the Measure." *Entrepreneurship theory and Practice* 33.4 (2009): 965-988.
- Raposo, M., & Do Paco, A. (2011). Entrepreneurship education: Relationship between education and entrepreneurial activity, *Psicothema* 23 (3), 453-45
- Rodríguez y Lazio, 2008. "Estudio de factibilidad para un proyecto de promoción de la Empresariedad en Ecuador – Global Entrepreneurship Monitor. ESPOL.
- Serida Nishimura, Jaime, and Orlando Morales Tristán. "Using the theory of planned behavior to predict nascent entrepreneurship." *Academia Revista Latinoamericana de Administración* 46 (2011): 55-71.
- Souitaris, V., S. Zerbinati, and A. Al-Laham. 2007. Do entrepreneurship programmes raise entrepreneurial intention of science and engineering students? The effect of learning, inspiration and resources. *Journal of Business Venturing*
- Souitaris, V., S. Zerbinati, and A. Al-Laham. 2007. Do entrepreneurship programmes raise entrepreneurial intention of science and engineering students? The effect of learning, inspiration and resources. *Journal of Business Venturing* 22 (4): 566-591.
- Zarafshani K; 2013. Universidad Razi Kermanshah, Irán Jamie OH.