

Influencia del Sexo, Edad, Propensión al Riesgo, Locus de Control Interno, Educación Financiera, Motivación al Logro y Presencia/Ausencia de Familiares Emprendedores en la Intención de Emprendimiento en Estudiantes Ucabistas de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales.

Trabajo de Investigación presentado por:

Daniela O. KORBAN LI'VIGNI

a la Escuela de Psicología

Como un requisito parcial para obtener el título de
Licenciado en Psicología

Profesora Guía:

Marilex I. PERÉZ VENEGAS

Caracas, septiembre de 2017

A Dios

Por darme la gracia,
La sabiduría y el entendimiento.

Agradecimientos

A Dios primeramente. Ebenezer "Hasta aquí me ayudó Jehová". El honor de este trabajo es tuyo, gracias por acompañarme en estos 5 años de intenso aprendizaje.

A mis padres, Fadi Korban y Tania Li´Vigni por estar siempre a mi lado e impulsarme a dar lo mejor de mí, a persistir y siempre hacerlo todo como para Dios y no para los hombres.

A mi negra por sus risas y trasnochos. ¡Eres la mejor!

A Nanchis, por tu compañía en la redacción y "A lo que tetro pechecho"

A mi futuro esposo, quien me ha apoyado y demostrado su amor cada momento. Ani L´Dodi V´Dodi Li

A la mejor célula que Dios me pudo regalar, por orar por mí para pasar los parciales y llegar hasta este punto.

A mi azu, por acompañarme en cada etapa y las que faltan. ¡Doble título para ti! 1,2,3!

A mi Moro, por ser la mejor compañera de tesis, por animarme en mis momentos de depresión y arriarme en los momentos de TDAH.

A Carlos, por enseñarle a mi amiga a comprimir, por hacerla feliz y cuidarla.

A mi tutora y amiga, por confiar en mí y aceptar este reto.

A Juancho, por ayudarme en los últimos momentos y ser incondicional como profesional y como amigo. "La luz al final del túnel"

A la profe Eugenia Csoban por adentrarme en este estudio y por enseñarme sobre disciplina, humor y estima al mismo tiempo.

Índice de Contenido

Resumen	8
Introducción	9
Marco teórico	12
Emprendimiento	13
Variables psicológicas	30
Locus de control interno.....	30
Motivación al logro	35
Propensión al riesgo	40
Variables sociodemográficas.....	45
Sexo	46
Edad	49
Familiares emprendedores	53
Carrera y educación financiera	57
Método	60
Problema de investigación.....	60
Hipótesis.....	60
Definición de variables	61
Intención de emprendimiento.....	61
Motivación al logro	62
Locus de control	63
Carrera	64
Propensión al riesgo	64
Educación financiera	65
Antecedentes familiares	iError! Marcador no definido. 66
Sexo	66
Edad	67
Tipo de investigación	67

Diseño de investigación	69
Diseño muestral	70
Instrumentos	71
Escala de Intención de emprendimiento (Sánchez y Baixauli, 2014).....	71
Escala de locus de control: adaptación realizada por Espíritu (2011) de la escala Entrepreneurial Attitude Orientation (EAO) de Robinson, Stimpson, Huefner y Hunt (1991).....	74
Escala de Motivación al logro: Adaptación realizada por Espíritu (2011) de la escala "Entrepreneurial Attitude Orientation" (EAO) de Robinson et al. (1991)	77
Escala de Propensión al riesgo: Adaptación realizada por Espíritu (2011) al Choice Dilemmas Questionnaire (CDQ) Kogan y Wallach (1964)	79
Test de Alfabetización Económica para Adultos (Gempp, et al 2007).....	82
Procedimiento	85
Resultados	87
Discusión	106
Conclusiones y Recomendaciones.....	116
Referencias bibliográficas.....	120
Anexos	133

Índice de Tablas

Tabla 1. Distribución de la muestra.	72
Tabla 2 . Medias, desviaciones estándar y correlaciones para la validación de la escala de locus de control.	76
Tabla 3. Estadísticos de los elementos (N. Logro) y alfas si se elimina algún ítem	79
Tabla 4. Descriptivos estadísticos de la sub-escala de Propensión al riesgo.	82
Tabla 5. Estadísticos Descriptivos de las Variables Implicadas en el Diagrama de Ruta Propuesto	90
Tabla 6. Correlaciones entre Cada una de las Variables del Modelo Planteado	91
Tabla 7. Coeficientes B Estandarizados, β Estandarizados y su significancia para la Intención de Emprendimiento	98
Tabla 8. Coeficientes B Estandarizados, β Estandarizados y su significancia para Propensión al Riesgo	99
Tabla 9. Coeficientes B Estandarizados, β Estandarizados y su significancia para Tipo de Carrera	100
Tabla 10. Coeficientes B Estandarizados, β Estandarizados y su significancia para Motivación al Logro	102
Tabla 11. Coeficientes B Estandarizados, β Estandarizados y su significancia para Educación Financiera	104

Índice de Figuras

Figura 1. Modelo de Ruta Propuesto.	61
Figura 2. Diagrama de Ruta Resultante.....	105

Resumen

Se analizó la influencia del sexo, edad, propensión al riesgo, locus de control interno, educación financiera, motivación al logro y presencia/ausencia de familiares emprendedores en la intención de emprendimiento en estudiantes de la facultad de ciencias económicas y sociales, a través de un análisis de ruta. Para la medición de las variables se empleó la escala de Intención de emprendimiento de Sánchez y Baixauli (2014); Escala de locus de control, motivación al logro: Adaptación realizada por Espíritu (2011) de la escala Entrepreneurial Attitude Orientation (EAO) de Robinson, Stimpson, Huefner y Hunt (1991); Escala de Propensión al riesgo: Adaptación realizada por Espíritu (2011) al Choice Dilemmas Questionnaire (CDQ) Kogan y Wallach (1964) y el Test de Alfabetización Económica para Adultos (Gempp, Denegri, Caripán, Catalán, Hermosilla y Caprile; 2007). La muestra estuvo compuesta por 225 estudiantes universitarios de la UCAB, comprendidos entre 17 y 45 años, de ambos sexos.

Se constató que existe una relación directa entre la intención de emprendimiento y la motivación al logro, el locus de control interno y carreras con fines económicos (específicamente administración de empresas, contaduría pública y economía). Así como también se evidenció la relación entre el sexo masculino y carreras de este tipo y a su vez con un mayor dominio de términos financieros. Del mismo modo, la presencia de familiares emprendedores ejerce una influencia directa sobre la educación financiera, la motivación al logro y la propensión al riesgo.

Estos resultados evidencian que, si bien los factores considerados en la teoría permiten predecir la intención de emprendimiento, los mismos no son suficientes para comprender el fenómeno en su totalidad.

Introducción

La presente investigación tiene como objetivo responder a cómo influye el sexo, edad, propensión al riesgo, locus de control, educación financiera, motivación al logro y los antecedentes familiares (presencia/ausencia de familiares emprendedores) en la intención de emprendimiento de los estudiantes de la UCAB de la facultad de ciencias económicas y sociales.

El fenómeno del emprendimiento ha cobrado gran auge e interés en áreas de estudio científico y países que desean mejorar su economía, con base en lo anterior se pueden encontrar iniciativas internacionales o globales para el estudio del fenómeno, como mejor ejemplo se puede mencionar la "GEM" (Global Entrepreneurship Monitor), definido como un observatorio global dedicado al análisis del fenómeno emprendedor, GEM (2015) algunos autores consideran que es el motor de la economía moderna ya que promueve el crecimiento económico, generación de empleos o innovación, así como ayuda al crecimiento de las empresas y termina convirtiéndose en una herramienta para el crecimiento y desarrollo económico introduciendo nuevas tecnologías y métodos de gerencia. Jain y Alí (2013). En este sentido es necesario para cualquier país conocer cómo formar y motivar el proceso de emprendimiento que garantice la constante figura del individuo emprendedor.

En la actualidad Venezuela, se encuentra sumergida en una fuerte crisis económica y social que requiere de un impulso que promueva el desarrollo emprendedor para reflotar la economía del país, por lo cual se debería optar por desarrollar iniciativas para fomentar la actividad emprendedora en tempranas edades dentro de la población, tomando en consideración que el emprendimiento es identificado como un gran activo intangible para el país en aras de progreso y equilibrio social GEM (2015).

Por razones como las antes mencionadas, aunado a una alta tasa de desempleo o la fuga de cerebros, el proceso de migración y éxodo sobre todo de jóvenes del país, es necesario indagar y estudiar al alumno universitario y su potencial emprendedor, así como también las variables de las cuales existe evidencia que son útiles para influenciar la intención emprendedora de los jóvenes universitarios con la finalidad de que estos al concluir sus estudios pongan en marcha la actividad emprendedora en el país y ayuden al desarrollo de la economía.

Lo dicho anteriormente cobra mayor importancia en el contexto de la investigación actual, entendiéndose por un ambiente universitario y la situación país que atraviesa Venezuela. Lo que atribuye relevancia al desarrollo de la dinámica universitaria, específicamente en la Universidad Católica Andrés Bello puesto que el desarrollo de estudiantes emprendedores representa una función importante de la universidad, quien ejerce un rol formador de individuos calificados y es el motor del proceso de aprendizaje del estudiante como futuro emprendedor. El fomento de la cultura emprendedora en el ambiente universitario cobra una importancia en la política empresarial de todos los organismos relacionados con el desarrollo económico y social de los países y las regiones.

La presente investigación, tiene como finalidad generar un perfil del estudiante que permita predecir cuándo un estudiante presenta intención emprendedora y así en un mediano plazo fomentar la iniciativa en los jóvenes universitarios venezolanos. Lo que a su vez podría influir en la implementación de estrategias, talleres, cursos, materias o espacios en el ambiente universitario que den cabida al ejercicio y capacitación de características relacionadas al emprendimiento, siendo que al mismo tiempo se contribuye con el desarrollo económico del país.

La investigación se llevó a cabo mediante un análisis de rutas, lo que según Espíritu (2011) es una técnica similar a la regresión, pero con un poder explicativo

que estudia los efectos directos e indirectos en un conjunto de variables observables. Específicamente se plantea como hipótesis que existe influencia del sexo, edad, propensión al riesgo, locus de control interno, educación financiera, motivación al logro y los antecedentes familiares (presencia/ausencia de familiares emprendedores) en la intención de emprendimiento de los estudiantes de la UCAB de administración, contaduría, economía, relaciones industriales y sociología (facultad de ciencias económicas y sociales), esperando correlaciones positivas entre la intención de emprendimiento y las variables mencionadas siendo que los hombres tienden a tener mayor intención emprendedora que las mujeres, así como también los estudiantes más jóvenes tienen mayor intención de emprendimiento que los mayores.

A su vez los estudiantes con mayores niveles de propensión al riesgo, locus de control interno y motivación al logro tienen una intención de emprendimiento mayores a los sujetos con niveles bajos de las últimas tres variables mencionadas. Los sujetos que estudian administración, contaduría y economía poseen mayor intención emprendedora que los sujetos que estudian sociología y relaciones industriales, así como también las personas que manejan un amplio vocabulario económico tienen mayor intención de emprendimiento y, finalmente, se espera que los sujetos con familiares emprendedores tengan mayor intención de crear una empresa que las personas que no tienen ningún familiar emprendedor.

Por último, esta investigación se rige por los lineamientos éticos impuestos por el Código Deontológico de la Investigación de la Escuela de Psicología (2002) de la UCAB, por lo que se mantendrá el anonimato de los participantes y la confidencialidad de los datos obtenidos de ellos, así como también se les pedirá el consentimiento informado de forma verbal para formar parte del estudio, no incumpliendo ningún principio ético de la psicología, promoviendo el principio de beneficencia y no malevolencia.

Marco teórico

La presente investigación tuvo como objetivo principal estudiar cómo influye el sexo, edad, propensión al riesgo, locus de control, educación financiera, motivación al logro y los antecedentes familiares (presencia/ausencia de familiares emprendedores) en la intención de emprendimiento de los estudiantes de la UCAB de la facultad de ciencias económicas y sociales. Por lo que dicha investigación queda inserta en la división 14 de la APA, llamada Psicología Industrial/Organizacional, la cual aboga por el modelo científico-profesional en la aplicación de la psicología a todo tipo de entornos organizacionales y laborales, como la manufactura, las empresas comerciales, los sindicatos y los organismos públicos. Los miembros trabajan en varios campos dentro de la psicología IO, tales como pruebas/evaluación, desarrollo de liderazgo, personal, administración, equipos, compensación, seguridad en el lugar de trabajo, diversidad y equilibrio entre trabajo y vida privada APA (2016).

La pertenencia del estudio a la división 14 de la APA se debe al hecho de que el emprendimiento es un factor fundamental para las industrias y organizaciones tanto en su planteamiento, creación y desarrollo, por lo que al identificar rasgos y características de estos sujetos mediante un modelo científico-profesional tal como lo plantea la APA (2016) se está contribuyendo con la aplicación de la psicología a diversos tipos de entornos organizacionales y laborales, lo que se alinea con los objetivos planteados en dicha división.

Emprendimiento

El presente trabajo giró en torno al emprendimiento, específicamente a la intención de emprender en jóvenes universitarios y a la influencia de las diferentes variables mencionadas, las cuales se encuentran expuestas posteriormente, en este sentido es preciso aclarar algunos conceptos.

En primer término, el emprendimiento consiste en tomar una iniciativa para realizar un negocio, en líneas generales, hoy en día los países del mundo intentan mejorar y potenciar su economía dándole gran importancia a las empresas pequeñas y medianas puesto que son principales agentes de empleo y crecimiento económico de un país (Sánchez, 2010).

Con base en lo anterior, se ha convertido en un área de estudio que se ha intentado definir como campo de investigación desde el siglo pasado y, aunque diversos estudios y propuestas han evolucionado en torno al tema con un incremento acelerado de la literatura, con un notable y creciente interés de académicos e investigadores, al compararse con otras áreas sociales se puede afirmar que la presente se encuentra en edificación y sin un consenso en cómo abordar el fenómeno, en definir las variables que sirven de predictores o que influyen en la intención de emprender y qué ciencias o disciplinas son las adecuadas para su estudio (Rosero y Molina, 2008).

Adentrándose en los inicios del emprendimiento, Rueda, Sánchez, Herrero, Blanco y Fernández (2013) señalan que el concepto de emprendimiento tiene su origen en el autor Cantillón, en su obra publicada en 1755; quien fue el primero en hacer uso formal del término "entrepreneur", afirmando que el principal factor que distingue a los empresarios de los trabajadores es la incertidumbre y el riesgo asumido por los primeros.

Según Kirzner (2005) el emprendimiento es un proceso empresarial, el cual implica la identificación y evaluación de oportunidades, la decisión de explotarlas por uno mismo o venderlas, los esfuerzos para obtener recursos y el desarrollo de la estrategia y la organización del nuevo proyecto empresarial. Dicha definición se relaciona directamente con la definición provista por Delmar y Davidsson (2000) según la cual es el intento por iniciar una nueva empresa de forma independiente.

Kautonen, Gelderen y Fink (2015) afirmaron que es un proceso que implica descubrir, evaluar y explotar toda oportunidad que conlleve a empezar un nuevo negocio y así ofrecer un producto o servicio al cliente; emprender es perseguir la oportunidad más allá de los recursos que se controlen en la actualidad. Ambas definiciones permiten concluir que un sujeto emprendedor necesita contar con diversas características de personalidad para poder identificar, evaluar, tomar decisiones, desarrollar estrategias y ser independiente.

Aquí el porqué de la importancia de la verificación de los perfiles globales del emprendedor, sobre todo en Venezuela, donde se entiende que la actual investigación está inmersa en un contexto político social que atraviesa un momento de crisis ya que el primer paso para formar emprendedores es comprenderlos.

Acorde a ello, Rueda et al. (2013) afirmaron que es una "actividad llena de propósitos de un individuo o de un grupo de individuos asociados, comprometidos a iniciar, mantener o agrandar una unidad de negocios que se oriente hacia la obtención de ganancias para la producción y distribución de bienes económicos o de servicios". Del mismo modo, tiempo antes Shane y Venkataraman (2000) establecieron que la actividad emprendedora se basa en el descubrimiento, evaluación y explotación de oportunidades, lo que implica innovación en productos y servicios, en procesos productivos, en estrategias y formas de organización.

En la misma forma, es destacable la definición propuesta por el Parlamento Europeo (Gómez-Navarro, 2005), la cual dice que “se entiende por espíritu de empresa la habilidad de la persona para transformar las ideas en actos”. Lo que concuerda con lo descubierto por Rueda et al. (2013) donde afirmaron que el emprendimiento se encuentra relacionado con la creatividad, la innovación y la asunción de riesgos, así como con la habilidad para planificar y gestionar proyectos con el fin de alcanzar objetivos.

El emprendimiento también es conocido como una actividad humana, un proceso complejo y multidimensional que tiene implícito una serie de factores sociales, psicológicos, económicos, culturales y políticos que determinan el crecimiento, el desarrollo y el cambio de nuevos sectores económicos (Marulanda, Correa y Mejía, 2013) este proceso le otorga vitalidad y potencia la economía de las ciudades, países y regiones (Marulanda, Montoya y Vélez, 2014) aunado a esto también contribuye a la generación de ingresos incrementando opciones de empleo (Flores y Palao, 2013).

Todas estas definiciones muestran el interés que el emprendimiento ha despertado a lo largo del tiempo, expresando que el proceso de emprender en una región, país o ciudad trae como beneficios la diversificación de la actividad económica puesto que aporta suministros a la población, generación de ingresos complementarios, innovación entre otros (Amorós y Poblete, 2011)

Estos autores también señalan la necesidad de entender, fomentar y estudiar el proceso emprendedor, el cual resulta ser una de las actividades claves dentro de la economía de cualquier país. Tal es la valoración que se le da a dicha actividad, que han surgido distintas organizaciones reconocidas mundialmente para darle seguimiento y evaluar el proceso emprendedor.

Un ejemplo del creciente interés por el estudio del fenómeno se observó en la creación en 1999 del Proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM) por parte de Babson College (EEUU) y London Business School (Reino Unido) y la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE, 2005). El objetivo primordial del Proyecto GEM es el estudio de la relación entre la creación de empresas y el crecimiento económico, pero con una visión integral del fenómeno. Asimismo, busca promover la generación de políticas públicas orientadas a fomentar la actividad emprendedora (GEM, 2015).

Con las investigaciones desarrolladas desde este proyecto se buscó cubrir los grandes vacíos que existen a nivel mundial en cuanto a la investigación en emprendimiento, así como también se pretendió dar respuesta a las numerosas cuestiones que se plantean los distintos investigadores a este respecto como las fases del proceso emprendedor, como educar y formar a jóvenes emprendedores, cual es el perfil del sujeto emprendedor o la diferencia entre el sujeto emprendedor y el empresario. Lo que nos permitió plantear que en la actualidad gobiernos, empresas, organizaciones e individuos trabajan para entender el proceso de emprendimiento y al sujeto que emprende (GEM, 2015).

En torno al emprendimiento la GEM (2015) entiende el emprendimiento como un proceso que se inicia con la generación de una idea, continúa con su puesta en marcha, se lanza al mercado, entra en una fase de consolidación y pasa a la fase consolidada cuando sobrevive por más de tres años y medio. Es por esto que Liñán (2004) plantea que, en economía, el sujeto emprendedor tiene el sentido más específico de ser aquel individuo que está dispuesto a asumir un riesgo económico. Desde este punto de vista el término se refiere a quien identifica una oportunidad y organiza los recursos necesarios para ponerla en marcha.

Evidentemente el concepto de emprendimiento ha evolucionado partiendo de las numerables definiciones de dicho vocablo que han surgido a través del

tiempo, ahora bien, al hablar de emprendimiento todo se traduce en la persona que emprende, para lo cual una de las definiciones más destacables es la aportada por Schumpeter (1934) quien consideraba emprendedor a toda aquella “persona innovadora que rompe con las rutinas establecidas mediante la generación de inestabilidades en los mercados, y creyéndolo como fuente de todo progreso económico”. Dicha definición se relaciona con lo mencionado por Hessels, Gelderen y Thurik, (2008) quienes afirman que el emprendimiento es un factor que facilita a cualquier sujeto la libertad de crear su propio estilo de vida, definir sus propios objetivos, cómo llevarlos a cabo y en qué momento.

Un emprendedor, además de ser el creador de una empresa, continuamente está en la búsqueda de oportunidades para crear nuevas riquezas (Shane, 2003). Siendo a su vez una persona que encuentra u observa oportunidades que otras personas no han visto o encontrado Kirzner (2005).

Del mismo modo, es válido afirmar que el emprendedor es un innovador, un gran estratega, creador de nuevos métodos para penetrar o desarrollar nuevos mercados; tiene personalidad creativa, siempre desafiando lo desconocido, transformando posibilidades en oportunidades. A su vez, se sabe que la mayoría de las veces el emprendedor es aquel “que crea empresas, el verdadero empresario, con frecuencia el patrón, el propietario” (Nueno, 2005).

El concepto de emprendedor y de su figura, se centran en reconocer quién es en términos de rasgos de personalidad, ya que Dyer (1994) argumenta que partiendo de la aceptación del papel básico que estas personas desarrollan en el entorno social, es evidente que a medida que se conozcan mejor los rasgos personales que definen al emprendedor, se estará en una posición óptima para promover las iniciativas. Los comportamientos que se basan en aptitudes o habilidades se pueden aprender (Veciana, 1999), así como los conocimientos

necesarios para llegar a ser emprendedor mediante ciertos apoyos institucionales, más no los rasgos psicológicos.

La mayoría de los investigadores comparten una idea muy similar, diciendo que los emprendedores generalmente poseen las características: necesidad de logro, creatividad e imaginación, su propia confianza en las capacidades que poseen, así como una gran capacidad de negociación y alta propensión al riesgo (Rueda, et al. 2013). Es por esto que en la presente investigación se pretendió confirmar la influencia de parte de estas variables aunadas a otros rasgos de personalidad mencionados que han sido revisados en la literatura referente a la intención de emprendimiento.

Asimismo, Espíritu (2011) afirmó que la actitud del individuo emprendedor se encuentra influenciada por la necesidad de logro, el locus de control y propensión al riesgo. Esto lo obtuvo haciendo un estudio correlacional, teniendo como muestra estudiantes de dos programas de estudios, Licenciatura en Administración y Contaduría Pública de la Facultad de Contabilidad y Administración de Tecomán Colima, de la Universidad de Colima en México, logrando una muestra final de 333 alumnos, de un total de 458 que componían ambos programas, siendo aproximadamente el 72% de la población inscrita que se encontraban cursando el último año de su carrera. El autor hizo uso de un análisis de regresión donde se encontró en lo que se refiere a la edad, no hubo una propuesta para analizar a qué edad los estudiantes manifiestan mayores intenciones emprendedoras, ya que la variabilidad fue pequeña, solamente la mencionaron como variable de control, encontrando que la edad promedio de los estudiantes está entre los 19 y 20 años.

En el mismo estudio en lo que se refiere a la influencia de familiares empresarios de los estudiantes, como variable de control, no se indicó la inexistencia de una relación. Aunque no se propuso hipótesis alguna. En el caso de

algunos autores que utilizaron esta variable, encontraron que sí influye el tener familiares empresarios, tales como Veciana (1999), Rubio, Cordón y Agote (1999). En cuanto a los rasgos de personalidad, el Locus de control interno, se obtuvo una influencia positiva altamente significativa, con un $p < 0.01$. Este resultado va en línea con los obtenidos por Kaufmann, Welsh y Bushmarin (1995), Gürol y Atsan (2006), Robinson, Stimpson, Huefner y Hunt (1991) y Lee y Tsang (2001) demostrando una relación positiva y significativa del locus de control interno en la actitud emprendedora de los estudiantes. De esta manera, aquellos estudiantes que tienden a atribuir los éxitos o fracasos a causas internas de su conducta también manifiestan interés por asumir tareas moderadamente difíciles como incentivos de logro que ofrece un reto y desafío a sus capacidades, situación que es trasladable a su actitud vital ante la creación de su propio negocio.

En cuanto al planteamiento realizado con el rasgo de personalidad propensión al riesgo, se propuso que influiría positivamente en la actitud emprendedora de los estudiantes universitarios. Con lo que el autor obtuvo una relación positiva altamente significativa ($p < 0.01$), comprobando la hipótesis planteada, la cual a su vez se encuentra presente en la actual investigación. También es valioso destacar que resultados similares han obtenido en sus estudios sobre la intención emprendedora de estudiantes universitarios Cano, García y Gea (2004).

Respecto al rasgo necesidad de logro, se propuso que influiría positivamente en la actitud emprendedora de los estudiantes universitarios, obteniendo de igual manera un resultado altamente significativo ($p < 0.01$) confirmando la hipótesis planteada tanto en su investigación como en la presente. En estudios previos relacionados con la intención emprendedora de estudiantes universitarios, se ha obtenido un resultado similar logrado por Gürol y Atsan (2006), ya que el rasgo necesidad de logro tuvo una relación positiva en la actitud emprendedora de dichos estudiantes. Se puede afirmar que es necesario poseer este rasgo por

aquellas personas que tienen actitud emprendedora, ya que destaca que las personas que lo poseen en altos niveles, tienen fuerzas que los impulsa y mueve a hacer mejor las cosas, con eficiencia y excelencia, buscando alta responsabilidad en su desempeño lo cual es considerado como un factor de éxito.

En referencia a los antecedentes de esta investigación y sobre la base del análisis de las definiciones del individuo emprendedor se puede afirmar que los emprendedores son un factor fundamental para el desarrollo económico y social de los países. Es por ello que resulta de especial interés investigar qué motivaciones tiene un individuo para emprender, por qué actúa del modo que lo hace, cuál es el perfil que le conduce a tener una actitud emprendedora, así como aquellos factores que tiene en su entorno que le facilitan o le entorpecen a la hora de crear su propio negocio. Conociendo en profundidad estos datos se podría fomentar la intención emprendedora y en la medida de lo posible facilitar su actividad, para de este modo potenciar la creación de nuevas empresas y en consecuencia el crecimiento de las regiones.

Rosero y Molina (2008) realizan una amplia revisión de literatura concerniente al estudio del emprendimiento donde sintetizan que las investigaciones referentes a dicho tema suelen ser llevadas a cabo de distintas formas o perspectivas, identificándose tres vertientes diferentes, las cuales evidentemente aportan un punto de vista y modo de aproximación diferente.

En primer lugar, se encuentra la perspectiva de la psicología social. La Teoría de la Acción Razonada (Ajzen y Fishbein, 1980) y la Teoría del Comportamiento Planificado (Ajzen, 1991) son dos de las teorías más importantes dentro del estudio de las intenciones de los individuos y ambas se basan en la relación creencias-actitud-intención-comportamiento. De este modo consideran que las intenciones son indicadores del esfuerzo que los individuos están dispuestos a realizar con el fin de desarrollar una acción (Ajzen, 1991). En este

sentido la Teoría de Acción Razonada (Ajzen y Fishbein, 1980) considera que las intenciones son el mejor previsor de la conducta y contempla dos tipos de variables determinantes de la intención de emprender: la actitud hacia el emprendimiento y la norma subjetiva del emprendedor.

Por su parte la Teoría del Comportamiento Planificado (Schifter y Ajzen, 1985) es una extensión de la Teoría de la Acción Razonada, va un paso más allá añadiendo una variable a su predecesora. Es por ello que este modelo identifica tres variables explicativas de la intención de comportamiento: la actitud hacia la conducta emprendedora, la norma subjetiva del emprendedor y el control percibido en el comportamiento emprendedor. La actitud hacia el comportamiento hace referencia a la predisposición global, (favorable o desfavorable), hacia el desarrollo de una determinada conducta. Se considera que la actitud es resultado de las creencias de los sujetos respecto al comportamiento y sus consecuencias, y de la importancia que se otorgue a dichas creencias.

Por último, el control percibido en el comportamiento reflejó las percepciones del individuo respecto de la presencia o ausencia de los recursos y oportunidades necesarios para desarrollar la conducta (Ajzen y Madden, 1986). De este modo, el control percibido es resultado de las creencias del sujeto respecto a los factores que condicionan el comportamiento y del dominio que se tiene sobre dichos factores.

En segundo lugar, otra de estas líneas de investigación se encuentra orientada a tratar dicha variable como un fenómeno que se encuentra ligado a las características, rasgos o conductas que distinguen al individuo emprendedor. Otra tendencia está constituida por labores centradas en procesos de mejora y desarrollo, derivados de la acción emprendedora donde a su vez se consideran condiciones, factores e incidencias de este tipo de procesos. Y, por último, existe una aproximación centrada en la investigación y el análisis del fenómeno

emprendedor a la luz de procesos cognitivos, mecanismos, estrategias y modelos para el desarrollo del aprendizaje emprendedor.

Ahora bien, aunque se pretenden explicar los tres abordajes mencionados, se profundizará de manera específica en las investigaciones centradas en el individuo emprendedor, puesto que este es el principal enfoque del presente estudio. Es en ellas donde se trata de comprender la totalidad del fenómeno desde la singularidad de un sujeto, por lo que el énfasis es puesto en conocer ese conjunto de características, rasgos, capacidades de la personalidad que facultan a un individuo para actuar como un emprendedor (McClelland y Hoggard, 1968)

Rosero y Molina (2008) añaden que, bajo esta misma tendencia, también se plantea que la capacidad de actuar en función del logro, innovación, creatividad o energía creativa, toma de riesgos, autonomía, introversión, neuroticismo, motivación son aspectos que se evidencian en mayor o menor grado y que determinan ese potencial de emprendimiento de un sujeto. Lo que a su vez representa sustento para la escogencia de las variables inmersas en el problema de investigación actual, así como también de la línea de investigación a seguir, es decir estudiar las distintas características del emprendedor como como constructos ligados al mismo y que también pueden ser vistas como factores positivos para el desenvolvimiento del emprendedor (Gartner, Shaver, Carter y Reynolds; 2004).

En coherencia con esta visión del emprendimiento y del emprendedor, el uso de pruebas psicológicas o cuestionarios de rasgos que determinen niveles y perfiles de los atributos considerados, son un buen recurso para diferenciar a un emprendedor. Estos tipos de recursos permiten además obtener criterios para la distinción respecto a otros individuos y perfiles que podrían asemejarse y confundirse con los emprendedores, se encuentran, por ejemplo, estudios como los de Flores, Landerretche y Sánchez (2011) Tendientes a establecer diferencias con ejecutivos, gerentes, administradores, propietarios de pequeños negocios, e

incluso se trata de diferenciar niveles de emprendimiento en el plano del individuo y de casos de tipo corporativo, y también de establecer las características personales de los emprendedores diferenciándolas de aquellas que presentan los ejecutivos de corporaciones. Bajo la perspectiva del Capital Humano, se trata así mismo de comparar las características y conductas de emprendedores que han iniciado negocios y aquellos que los han adquirido.

Por otra parte, se encuentra otra línea de investigación, la cual se centra en el desarrollo emprendedor, se orienta a encontrar los factores en los que está inmerso el emprendedor y la actividad de emprendimiento como el contexto la cultura, los factores estructurales, el vínculo entre la variable, la universidad, el emprendimiento tecnológico y desarrollo o transformación regional y la consideración de fases para el desarrollo emprendedor (motivación, planeación y desarrollo) así como también las condiciones económicas del país y continente son factores que permiten ampliar la visión del fenómeno tanto en su formación como en sus efectos sobre el contexto político, social y económico de un país o región, Rosero y Molina (2008).

Desde esta perspectiva, se hace evidente que el emprendimiento y los emprendedores, han de ser considerados en un marco de complejidad en dónde el contexto, las relaciones, los factores micro e igualmente aquellos de tipo estructural resultan determinantes para su emergencia, constitución y desarrollo. De igual forma, esta línea de investigación considera que la cultura, la dinámica de producción, las redes existentes, las condiciones económicas y de los mercados, el marco regulador, normativo son factores que determinan la viabilidad del emprendimiento (Liñán y Chen, 2009)

El vínculo entre emprendimiento, universidad, emprendimiento tecnológico y transformación regional y organizacional, son temas objeto de análisis para varias investigaciones que siguen esta perspectiva y que tratan de comprender la

incidencia de diversos factores para generar y promover proyectos emprendedores, e igualmente para conocer su incidencia e impacto en sus contextos de desempeño. La importancia recae en tratar de comprender cuáles son los procesos que se deben implementar en organizaciones ya consolidadas, para establecer el pensamiento emprendedor.

En el caso de las organizaciones, los procesos de emprendimiento ligados a la innovación, pueden otorgar una ventaja competitiva que redunde en el logro de los propósitos corporativos. En su conjunto, los estudios contemplados dentro de esa categoría, contribuyen a ampliar la visión del emprendimiento, vinculando tanto su génesis como sus efectos con factores y situaciones del orden social, económico, cultural y político.

Por último, la tercera perspectiva se centra en el aprendizaje emprendedor, haciendo énfasis en los aspectos cognitivos para así poder resolver posibles interrogantes en torno a aspectos como la motivación, toma de decisiones, innovación y evaluación de oportunidades. Es por esto que se emplean estrategias y desarrollan técnicas para la contribución del desarrollo de habilidades emprendedoras. Lo que para Sánchez (2010) puede ser representado por la evaluación de la personalidad proactiva medida por el COE Cuestionario de orientación emprendedora.

Dentro de los intereses de esta perspectiva, se encuentra el interés por analizar, el papel que cumplen los conocimientos, creencias y experiencia previa, frente a las demandas de creatividad e innovación de los procesos emprendedores. Se asume por otra parte, que el saber, el conocimiento, tiene un rol paradójico en tanto que puede favorecer, como también obstaculizar, asuntos inherentes al emprendimiento. Otro de los aspectos de importancia en la literatura de esta categoría, es el de las intenciones que determinan la iniciativa emprendedora. Siendo que la intención, representa la creencia de lo que yo puedo o no puedo

desempeñar como conducta certera. En este sentido, como se dijo anteriormente ciertas condiciones individuales y contextuales pueden favorecer o inhibir la intención de mirar algunas oportunidades y actuar certeramente para lograrlas.

Ahora bien, basados en todo lo dicho anteriormente, el presente estudio se enfoca en la perspectiva más individual o psicológica de tal forma que se pueda encontrar un modelo que dé cuenta de las variables psicosociales que no son explicadas por la teoría del Modelo del Suceso o evento Empresarial o la teoría sobre el comportamiento planificado y que según la revisión bibliográfica influyen y dan cuenta de la intención de emprendimiento de una persona así como las relación puede existir entre dichas variables, unas con otras.

Habiendo definido las líneas de estudio que surgen para el abordaje del fenómeno y la relación e importancia que este estudio tiene para el desarrollo del área de la psicología en el que se encuentra (División 14 de la APA, Psicología Industrial/Organizacional) es pertinente hacer una revisión sobre los modelos que dan explicación acerca de la intención emprendedora y las variables que permiten dar cuenta del fenómeno, de cuáles han sido estudiadas de manera extensa y cuáles no, de modo que se pueda definir un modelo que incluya las variables de interés y aporten al desarrollo de la investigación sobre el emprendimiento.

Por su parte, ha parecido valioso acotar que Loli, Del Carpio y La Jara (2009) investigaron la actitud emprendedora en relación con aspectos demográficos, en una muestra de 182 estudiantes de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, en Perú. Algunos de sus hallazgos fueron: los estudiantes de mayor edad le dan más importancia a aspectos como la propensión al riesgo, la visión de futuro, las competencias personales y la confianza en sí mismo. Los encuestados con experiencia laboral dieron más importancia a la perseverancia y el liderazgo.

Aquellos que tienen intención de crear empresas se destacaron por tener mayor iniciativa, creatividad, optimismo, perseverancia, capacidad de adaptación, competencias, propensión al riesgo, necesidad de logro y propensión al riesgo, no siendo tan destacado el liderazgo. Se observa que existe una correlación significativa y positiva entre creatividad y optimismo ($r=,66$; $p<.01$), perseverancia ($r=,66$; $p<.01$), compromiso con sus convicciones ($r=,47$; $p<.01$), confianza en sí mismo ($r=,68$; $p<.01$), propensión al riesgo ($r=,61$; $p<.01$), capacidad de adaptación ($r=,56$; $p<.01$), liderazgo ($r=,66$; $p<.01$), independencia y autonomía ($r=,44$; $p<.01$), necesidad de logro ($r=,53$; $p<.01$), visión del futuro ($r=,68$; $p<.01$), competencias ($r=,62$; $p<.01$); es decir, a mayor creatividad e iniciativa mayor optimismo, perseverancia, compromiso con sus convicciones, confianza en sí mismo, mayor propensión al riesgo, mayor capacidad de adaptación, liderazgo, independencia y autonomía, necesidad de logro, visión del futuro y mejores competencias o habilidades. En otros términos, la creatividad e iniciativa constituye no sólo un componente del emprendimiento, sino que los estudiantes universitarios consideran que es una antesala al emprendimiento mismo, otros resultados muestran una relación entre el año de estudio y la actitud hacia la creatividad y el emprendimiento son más altos en los semestres 4 y 5 de los estudiantes ya que el 47 % de este grupo mostro un nivel de emprendimiento alto siendo significativo.

Asimismo, Espíritu y Sastre (2007) realizaron un estudio en el cual se muestran variables incluidas en el presente problema de investigación incluyendo otras variables de interés para aportar un modelo multi-causal e interdisciplinario sobre el fenómeno de la intención emprendedora, abarcando distintas perspectivas como los rasgos psicológicos y sociodemográficos. En dicho estudio se incluyeron las siguientes variables: la edad, el sexo, el ámbito de desarrollo, antecedentes de familiares empresarios experiencia previa, necesidad del logro, locus de control interno y tolerancia a la ambigüedad. Se llevó a cabo en una muestra de 668 sujetos estudiantes de carreras universitarias en Madrid, España. En los resultados

de la investigación mencionada se encontraron relaciones positivas y significativas para las variables: familiares empresarios ($B=.101$; $p<.001$), ámbito en el que ha vivido ($B=.047$; $p<.01$), curso matriculado ($B=-.149$; $p<.001$), curso de creación de empresas ($B=.006$; $p<.01$), necesidad de logro ($B=.196$; $p<.01$), tolerancia a la ambigüedad ($B=.10$; $p<.01$), y riesgo ($B=.251$; $p<.01$), como predictores de la variable intención emprendedora.

En la actualidad existen dos modelos de aproximación al emprendimiento con amplia bibliografía, como es el caso de los modelos que intentan predecir la intención emprendedora. Los más resaltantes son: primero, el de Shapero y Sokol (1982) esta aproximación es conocida como el modelo del suceso o evento empresarial, donde se plantea que para que un individuo inicie una actividad de emprendimiento debe tener como antecedentes la deseabilidad social y la factibilidad percibida aunado a un suceso externo que dé pie a la motivación del sujeto pero cualquier variable estará siempre mediada por las dos mencionadas anteriormente Schumpeter (1934). Dentro de la misma perspectiva, argumentó que los emprendedores son los que crean nuevas combinaciones, nuevos mercados, productos o sistemas de distribución.

El segundo modelo viene dado por la teoría de Azjen (1991) en su teoría sobre el comportamiento planificado, donde como se indicó anteriormente: la intención emprendedora depende o tiene como antecedente tres variables, definidas como la actitud hacia la conducta, la norma percibida y la percepción de control, las cuales poseen soporte empírico y numerosos estudios que han facilitado el conocimiento de la iniciativa emprendedora en el ambiente universitario según Sánchez, Lanero y Yurrebaso (2005)

Aunado a esto, ambas aproximaciones han sido revisadas de manera exhaustiva mediante un análisis meta-analítico donde han demostrado ser robustas y válidas como predictores según Schalaegel y Koenig (2014), los mismos autores

intentaron combinar las dos perspectivas para encontrar un modelo con mayor significancia y poder predictivo en dicho estudio, generando un modelo de ecuaciones estructurales más complejo para predecir la intención emprendedora.

Referente al emprendimiento en la literatura se ha propuesto con gran aceptación que el foco de investigación radique sobre la intención emprendedora, (Azjen 1991; Sánchez y Fuentes, 2013; Ben Ali, 2016) ya que esta variable es el antecedente del comportamiento emprendedor, debido a que para formar una empresa primero se debe querer hacer la misma o tener la intención de hacerlo, por lo que es considerada su mejor predictor según indica Azjen (1991), con lo cual la intención emprendedora es una variable clave para la comprensión del fenómeno emprendedor en su conjunto Bird (1988).

Por su parte, ha parecido valioso acotar que Loli, Del Carpio, Vergara y Aliaga. (2011) investigaron la actitud emprendedora en relación con aspectos demográficos, en una muestra de 182 estudiantes de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, en Perú. Algunos de sus hallazgos fueron: los estudiantes de mayor edad les dan más importancia a aspectos como la propensión al riesgo, la visión de futuro, las competencias personales y la confianza en sí mismo. Los encuestados con experiencia laboral dieron más importancia a la perseverancia y el liderazgo. Aquellos que tienen intención de crear empresas se destacaron por tener mayor iniciativa, creatividad, optimismo, perseverancia, capacidad de adaptación, competencias, propensión al riesgo y necesidad de logro, no siendo tan destacado el liderazgo. Otros resultados asocian algunos de estos aspectos con la carrera que cursan los respondientes.

Asimismo, Espíritu y Sastre (2007) realizaron un estudio en el cual se muestran variables incluidas en el presente problema de investigación incluyendo otras variables de interés para aportar un modelo multi-causal e interdisciplinario sobre el fenómeno de la intención emprendedora, abarcando distintas perspectivas

como los rasgos psicológicos y sociodemográficos. En dicho estudio se incluyeron las siguientes variables: la edad, el sexo, el ámbito de desarrollo, antecedentes de familiares empresarios experiencia previa, necesidad del logro, locus de control interno, tolerancia a la ambigüedad y propensión al riesgo. Se llevó a cabo en una muestra de 668 sujetos estudiantes de carreras universitarias en Madrid, España. En los resultados de la investigación mencionada se encontraron relaciones positivas y significativas para las variables: familiares empresarios, ámbito en el que ha vivido, curso matriculado, curso de creación de empresas, necesidad de logro, tolerancia a la ambigüedad y riesgo como predictores de la variable intención emprendedora (índices de correlación entre 0,57 y 0,64).

Basado en lo anterior también se asume que la variable educación financiera debe ser incluida para así evaluar su influencia sobre la intención emprendedora así como la relación que puede tener con las variables antes mencionadas, al igual que la carrera en curso para lo cual ya que existe evidencia en la literatura que afirma que el tipo de carrera y la preparación o conocimientos en materia económica influye o afecta a la intención emprendedora (Espíritu y Sastre, 2007; Espíritu, 2011 y Marulanda et al. 2013).

Para una mejor comprensión de las hipótesis planteadas y el sustento teórico de las mismas, se definieron las variables utilizadas, mencionando investigaciones anteriores, representando fundamento para la escogencia de las mismas en este estudio. Se llevó a cabo separándolas en variables psicológicas y sociodemográficas.

Variables psicológicas

Además de las mencionadas variables sociodemográficas, la literatura sobre emprendimiento abarca una serie de variables de estilo psicológico para dar cuenta del fenómeno emprendedor y sus antecedentes, para comenzar la revisión se abordarán las variables locus de control interno y motivación al logro, seguidas de propensión al riesgo las cuales según Jain y Alí (2013) aportan evidencia teórica y empírica mediante revisiones meta-analíticas sobre la influencia del locus de control como variable predictora del comportamiento y la intención emprendedora.

Locus de control interno

Partiendo de lo anterior se encuentra que según Rotter (1966) el locus de control de tipo interno se encuentra relacionado con la motivación al logro, es decir, las personas que poseen locus interno tienden a tener un estilo motivacional orientado al logro, lo que a su vez tiende a influir y dar explicación de la intención emprendedora. Es por esto que es sumamente relevante tomar en consideración algunos estudios desarrollados para conocer el comportamiento de la variable control interno más específicamente en la intención de emprendimiento.

Con base en lo anterior, según el mismo autor, el locus de control es entendido como el grado en que un individuo percibe el éxito y/o fracaso de su conducta como dependiente de sí mismo ("locus de control" interno) o del contexto ("locus de control" externo). Así como también Marulanda et al (2014), el locus de control interno, percibe que el éxito depende de él más que de circunstancias externas y a su vez según autores como Shapero (1982) dicha

variable es un rasgo propio de los empresarios, especialmente motivados por la independencia al crear su propia empresa.

Vargas (2007) evidencia en su investigación que el locus de control interno correlaciona positivamente ($R=0,48$) con la intención emprendedora, por lo que concluye que la intención emprendedora se encuentra relacionada y puede ser predicha por el locus de control interno. Según un estudio realizado por Moriano, Palaci y Morales (2006) en el cual se elabora un perfil psicosocial del emprendedor universitario donde la intención emprendedora fungía como variable a predecir o variable dependiente y por otro lado el locus de control interno, en una muestra de 601 estudiantes provenientes de la Comunidad Autónoma de Castilla y León, se obtuvo como resultado una relación positiva y significativa con respecto al locus de control interno como valor individual en referencia a la intención de emprendimiento.

Robbins, (1999) aporta que algunas personas creen que son los arquitectos de su propio destino, otras se perciben como peones del destino, creen que lo que les ocurre en la vida se debe a la suerte o a la oportunidad. Otros autores argumentan que el locus de control interno puede reflejarse al decir que una persona interna creer que las consecuencias de su conducta provienen de sus propios esfuerzos y una persona externa considera que los eventos de su vida dependen de factores que están fuera de su control, atribuibles a la casualidad o al destino. Por lo tanto, el control interno se define como la creencia que tiene una persona sobre los resultados, a través de la habilidad, el esfuerzo o las destrezas que posee y no tanto sobre las acciones que otros llevan a cabo.

Nuevamente en lo que respecta al estudio del rasgo de personalidad Locus de control interno en referencia a la intención emprendedora de estudiantes universitarios, existen autores que han analizado su comportamiento como Kaufmann et al. (1995); Gürol y Atsan (2006) confirman que el rasgo de

personalidad control interno se encuentra relacionado con las intenciones emprendedoras de los estudiantes universitarios, ya que coinciden en que el rasgo control interno es una característica que debe poseer quien tenga intenciones de montar un negocio propio, ya que al poseerlo les dará impulso para buscar nuevas oportunidades, tomar iniciativas innovadoras y tener la capacidad de controlar los eventos de sus actividades.

En otro estudio realizado por Korunka, Lueger y Mugler (2003) para analizar la personalidad del empresario, el cual tuvo una muestra de 1,169 empresarios, encontraron respecto al control interno, que los empresarios con éxito tienen un alto grado de control interno, confirmando de ese modo las demás investigaciones en el presente apartado. Tal es el caso de Moriano et al. (2004) quienes mencionan que los emprendedores tienden a atribuir los éxitos o fracasos a causas internas de su conducta, confirmando así la hipótesis que se plantearon en su estudio sobre la relación entre el locus de control interno y la conducta emprendedora, como también es una hipótesis del presente trabajo.

De acuerdo a los anteriores estudios, se encuentra la influencia de este rasgo en estudiantes universitarios con intenciones de montar su propio negocio, por lo tanto, es necesario que los estudiantes universitarios con intenciones de crear su propia empresa tengan las características que comprenden el control interno, es decir, tengan confianza y creencia en sí mismo, cuenten con energía personal suficiente para buscar oportunidades e iniciativas innovadoras. Esto se evidencia ya que el control interno es otra de las cualidades imprescindibles que deben poseer los emprendedores, ya que deben tener un control de la decisión que toman para poder lograr sus objetivos, puesto que, en ocasiones, algunos empresarios tienden a subestimar la probabilidad del fracaso y decidir a favor de las opciones arriesgadas. (Oros, 2005; Schjoedt y Shaver, 2012)

En la misma forma nuevamente Korunka et al. (2003) tratan de sustentar lo mencionado en el párrafo anterior afirmando que el control interno que tienen los empresarios para desarrollar sus actividades, se deriva de su energía original, por la creencia que tienen que con su esfuerzo personal lograrán la consecución de los objetivos que se han trazado. De igual forma, se ha dicho que los empresarios tienen una alta puntuación de control interno, ya que otras personas que creen que el resultado de sus acciones no depende de sus decisiones ni de sus esfuerzos, difícilmente podrán decidirse a crear y dirigir una empresa. Como complemento se añade que los individuos que cuenten con mayor control interno, luchan con más fuerza para conseguir los logros personales que los que creen en el destino. Los empresarios tienen fe en que son ellos los que tienen bajo control a sus empresas. (Veciana, 1999)

Por lo tanto, el empresario tiene que creer que la clave del éxito está en ser mejor que la competencia y en el control que tengan en su mercado. Es por esto que Korunka et al. (2003) argumentaron que el interés por describir, de una forma más precisa al empresario con éxito, ha permitido el razonamiento de que éste es un individuo que tiene un control personal sobre su propio destino. Los autores analizan la personalidad de nuevos empresarios y por otro lado los directivos, incluyendo el rasgo de personalidad control interno para relacionarlo con las actividades que desempeñan, encontraron la presencia de este rasgo en la personalidad de ambos grupos.

Por su parte, Mescon y Montanari (1981) analizaron las características de la personalidad que determinan al empresario, tanto independientes o de franquicias, (entre esas características se encontró la variable control interno) ellos encontraron que existe una diferencia significativa en la influencia de este rasgo, al obtener una puntuación más alta los empresarios independientes que los de franquicias. Los autores argumentan que los empresarios independientes son más ordenados y con mayor responsabilidad, ya que no tienen los apoyos que tienen

los que poseen una franquicia ya estructurada y organizada. Por lo tanto dicha variable se encuentra presente pero con influencia menor en los empresarios de franquicias.

Se considera que los empresarios deben poseer el rasgo de personalidad control interno, que es una característica muy común que deben desarrollar en el mundo del entrepreneurship (Robinson et al., 1991 o Lee y Tsang 2001). Los primeros autores estudian las características de la personalidad de empresarios y no empresarios, en la que incluyen el rasgo control interno para relacionarlo con la actitud emprendedora de ambos grupos. Encuentran que dicho rasgo tuvo una presencia mucho más alta en los emprendedores que en los que no lo son. Los segundos autores esperan que la presencia del rasgo control interno en los empresarios, contribuya al crecimiento de sus empresas.

Por su parte, Entrialgo, Fernández y Vázquez (1999b), argumentan que aquellos propietarios/directivos dotados de mayor control interno se mostrarán más innovadores al estar convencidos de que sus habilidades influirán en el entorno, mientras que los individuos que carecen de control interno mostrarán una actitud más pasiva, en la medida en que consideren que los acontecimientos están fuera de su ámbito de influencia. Los anteriores autores analizan la personalidad de propietarios y directivos en su comportamiento emprendedor, encontrando que dicho rasgo aparece en el comportamiento emprendedor de ambos colectivos. No obstante, cabe considerar que estos mismos autores en otro estudio (1999a), sobre el perfil empresarial, realizado con fundadores, propietarios y directivos de empresas, al analizar la variable control interno como rasgo de personalidad, no encontraron diferencias significativas en la presencia de este rasgo.

En consecuencia, con la revisión realizada, en el presente trabajo se ha planteado la siguiente hipótesis: El rasgo de personalidad control interno, influirá positivamente en la actitud emprendedora de los estudiantes universitarios.

Motivación al logro

Con pruebas psicológicas e historias personales, los psicólogos han tratado de desarrollar un perfil de la gente con alta motivación al logro. Se ha llegado a la conclusión de que estas personas aprenden rápido, disfrutan la oportunidad de desarrollar nuevas estrategias para tareas únicas y desafiantes, mientras que la gente con una baja motivación de logro, rara vez se desvía de métodos que han funcionado en el pasado y que suelen ser comunes. Al estar menos impulsado por el deseo de fama y fortuna que por las necesidades de alcanzar un alto estándar de desempeño que los mismos se impusieron, los individuos con alto nivel de motivación de logro tienen confianza en sí mismos, están dispuestos a asumir la responsabilidad y no se someten fácilmente a las presiones sociales. Son dinámicos y no permiten que se interpongan obstáculos en la consecución de sus metas. También son propensos a la tensión, estrés e incluso pueden sentirse como una persona que se hace pasar por quien no es cuando alcanzan sus metas (Núñez, Martín y Navarro (2005)

En cuanto al mismo rasgo de necesidad de logro, en los estudios previos relacionados con la intención emprendedora de estudiantes universitarios, se ha encontrado que la necesidad de logro tiene una relación positiva en la actitud emprendedora de los estudiantes universitarios. Asimismo la motivación al logro se describe por McClelland (1968) como la tendencia conductual que lleva a la persona a elegir y persistir en actividades que impliquen un estándar de excelencia con el cual compararse al realizar una tarea retadora que requiera de sus habilidades y de su responsabilidad para alcanzar el éxito. A su vez es concebida también como el deseo que tienen ciertas personas para mejorar el resultado de sus acciones y sentirse responsables de las mismas (Entrialgo et al., 1999a). Esta característica se ha relacionado con la probabilidad que tienen los sujetos de convertirse en fundadores y de estar motivados para alcanzar el éxito. Es una

actuación individual mediante la cual se adquieren unas cualidades o características determinadas.

Según (McClelland, 1968) se puede sintetizar que las personas con motivación al logro tienden a comportarse de acuerdo a las siguientes formas: (a) Necesitan tener responsabilidad de sus propios actos, de los resultados que obtengan, libertad para actuar y control de la situación; (b) Buscan la retroalimentación de los resultados de sus decisiones, utilizando la información para modificar o cambiar objetivos de comportamiento; (c) Se fijan retos y metas realistas con riesgos moderados; (d) No les agradan las tareas rutinarias, sino aquellas que les permitan un logro personal o cuando cabe la posibilidad de que sus esfuerzos influyan en los resultados; y (e) Cuentan con mayor espíritu de previsión y a la hora de elegir compañeros de trabajo prefieren expertos a amigos.

Lo que se puede concluir partiendo las definiciones aportadas es que las personas con alta necesidad de logro poseen una necesidad recurrente en conseguir éxitos, de hacer algo mejor con relación a un estándar y de actuar bien con la satisfacción intrínseca de hacerlo mejor. Estas personas se muestran más persistentes a la hora de realizar tareas difíciles, asumen una serie de responsabilidades personales en su rendimiento y necesitan una clara retroalimentación. Tienen una mayor capacidad para innovar, ya que desean hacer las cosas de un modo distinto y más eficaz y se muestran más inquietos por evitar la rutina.

Existe cierta unidad de criterio entre los investigadores, acerca de que los emprendedores se distinguen de la población en general, por su capacidad para desarrollar iniciativas basadas en la necesidad de logro, esto es, que cuentan con algo más que es conseguido por una habilidad superior, esfuerzo especial y un gran valor para desarrollar dichas iniciativas que crea en el individuo, una aspiración para buscar el éxito. Se trata de una especial motivación para cumplir

sus objetivos. Esto a su vez favorece la actitud positiva hacia la creación de empresas ya que las personas que la poseen, tienen un mayor control percibido interno, muestran un estilo de trabajo y dirección más emprendedora que de gestión y tienen más ideas de negocio y además son más innovadoras. También están más dispuestas a trabajar y se proponen metas y objetivos ambiciosos, situación que los motiva a seguir adelante para llegar a conseguirlos. (Zeffane, 2013; Vallerand, Pelletier, Blais, Brière, Senecaly Vallières, 2004).

Lee y Tsang (2001), en su estudio sobre efectos de los rasgos de personalidad del empresario, formación y actividades de redes sobre el crecimiento de empresas, argumentaron que, con frecuencia, la necesidad de logro está implícita en el comportamiento emprendedor, ya que los emprendedores difícilmente se encuentran satisfechos con el logro actual obtenido y se esfuerzan por mejorar su desempeño y así lo demuestran en su estudio. Mencionan, por tanto, que una alta necesidad de logro se asocia con el éxito y es considerada como la primera de las características que debe poseer un emprendedor, pues le hace ser una persona que afronta grandes obstáculos para lograr su objetivo.

Asimismo, las personas con alta necesidad de logro optan por formular estrategias con fines alcanzables, y es de esperar que cuanto mayor sea la necesidad de logro de la persona más proactiva será su estrategia. Así lo consideró en su estudio Espíritu (2011) los cuales también encontraron que el rasgo necesidad de logro ejerce una influencia positiva en el comportamiento emprendedor de los propietarios y directivos de empresas.

Mescon y Montanari (1981) también afirmaron que este rasgo debe estar siempre presente en los emprendedores, y que es muy necesario para emprender la creación de una empresa tanto independiente como en franquicia. Aunque, los anteriores autores encuentran en su estudio una influencia más alta de necesidad de logro en los empresarios independientes que en los franquiciados. Para lo cual

argumentan que los empresarios independientes tienen que aprender de pruebas y errores, lo que parece influir como elemento de motivación para alcanzar los logros propuestos; en cambio, el que posee una franquicia recibe apoyo logístico de la empresa que le otorgó la franquicia, pero aun así no deja de estar presente este rasgo. Y diez años después Robinson et al. (1991) también relacionan el rasgo necesidad de logro con la obtención de resultados concretos asociados con el inicio y crecimiento de una empresa. En su estudio para describir la personalidad de empresarios y no empresarios y conocer la actitud que muestran ambos con relación al rasgo necesidad de logro, encuentran una mayor influencia de este rasgo en los empresarios que en los sujetos que no lo son, sin embargo, concluyeron que puede estar presente en todos ellos.

Posteriormente Gürol y Atsan (2006) argumentaron que las personas que tienen una alta necesidad de logro, son aquellas que quieren solucionar los problemas para alcanzar las metas que se han propuesto y luchan por conseguirlas a través de su propio esfuerzo. Se muestran innovadoras y realizan tareas que les estimulen a mejorar su rendimiento, demostrando un alto desempeño en las tareas que desarrollan. Es una característica importante que se relaciona con la capacidad empresarial. En su estudio, los anteriores autores exploran el perfil emprendedor con estudiantes universitarios que están próximos a concluir sus estudios, encuentran una relación positiva de dicho rasgo sobre las intenciones de montar una empresa.

Por el contrario, Entrialgo et al. (1999a), no encontraron evidencia empírica de influencia de este rasgo, ni en estudiantes universitarios con intenciones de crear su propia empresa, ni en empresarios; no obstante concluyen habiendo afirmado que si las personas poseen características del rasgo necesidad de logro, tienen mayor probabilidad de asumir un comportamiento emprendedor, pues es un rasgo que deben poseer los emprendedores.

El logro también puede ser visto como un motivo individual que incluye compromiso por la búsqueda de estándares de excelencia y superación de la ejecución con respecto a esos estándares. Esta conceptualización sugiere que, si el logro se traslada al ámbito académico, las acciones a realizar para el logro individual serían: persistencia en la tarea y búsqueda de excelencia en el rendimiento. Lo que sería interesante incluir en estudios posteriores midiendo la relación entre el rendimiento académico de estudiantes con intención de emprendimiento y los que no pretenden crear empresa alguna.

Moriano et al, (2006) han ubicado al valor logro dentro de los valores considerados como individualistas encontrando que dicho valor, aunado a otros valores como el poder, el hedonismo, la estimulación y la autodirección, se relaciona significativa y positivamente con la intención emprendedora de los estudiantes, confirmando lo que anteriormente en su estudio del 2001, estos mismos autores habían encontrado, siendo que el valor logro se correlaciona positiva y muy significativamente con la intención emprendedora de los estudiantes. Por su parte Mora (2011) realizó una investigación en la cual se analizaron algunas actitudes emprendedoras de una muestra de profesionales egresados de la Universidad Jorge Tadeo Lozano de Bogotá, en Colombia donde concuerdan con los resultados de estudios expuestos con anterioridad ya que evidencian que los emprendedores presentan una profunda motivación al logro y que les apasiona su trabajo.

Espíritu (2011) también afirma que la necesidad de logro se ha relacionado con la probabilidad de convertirse en fundadores y de estar motivados para alcanzar el éxito. Lo que traduce en que una alta necesidad de logro favorece la actitud positiva hacia la creación de empresas ya que en diversos estudios es considerada como la primera de las características que debe poseer un emprendedor, pues le hace ser una persona que afronta grandes obstáculos para lograr su objetivo. Del mismo modo para Lee y Tsang (2001), la necesidad de

logro es un rasgo de la personalidad que tiene un mayor impacto sobre el desempeño de la inversión de los empresarios o crecimiento de la empresa.

En consecuencia, encontramos en estudios realizados con anterioridad, que el rasgo necesidad de logro es una característica que poseen los empresarios y aquellos que tienen intenciones de crear su propio negocio. Por tal razón, si se pretenden conseguir logros personales, para esto es necesario que se tenga vigor y energías excepcionales que habitualmente se presumen en el empresario. La persona con necesidad de logro se inclina hacia tareas retadoras y moderadamente difíciles como incentivo, de tal manera que cuando alcanza el éxito en su realización, se siente satisfecha de haber conseguido un logro personal. Por tanto se considera que los estudiantes que tengan intenciones de crear su propia empresa, deben estar en una posición de afrontar todo tipo de obstáculos y tener un fuerte deseo de lograr su propósito. Asimismo, deben poseer el deseo de mejorar los resultados de aquellas acciones desarrolladas que les permitan poseer madurez para afrontar metas más exigentes.

Debido a las anteriores consideraciones, se plantea la siguiente hipótesis. El rasgo de personalidad necesidad de logro, influirá positivamente en la actitud emprendedora de los estudiantes universitarios.

Propensión al riesgo

La propensión al riesgo es otro de los factores asociados a la intención emprendedora y es definida como la capacidad de asumir riesgos, estar dispuesto a aceptarlos y asumir las responsabilidades que esto supone. Asimismo, relacionado al emprendimiento se puede entender que el riesgo de la inversión económica en un proyecto específico, puede comprometer la condición financiera de la familia, en función de la posibilidad de accesibilidad de los recursos, lo que

evidentemente le atribuye un alto grado de responsabilidad al emprendedor (Bird, 1988).

La creación de empresas siempre lleva consigo un nivel de riesgo, dado que la esencia de la actividad económica es la dedicación de recursos existentes a expectativas en el futuro, y quien no desea asumir ningún riesgo no tendrá ocasión de aprovechar ninguna oportunidad. El riesgo es inherente a la creación de empresas porque la mayoría de los recursos y oportunidades son inciertos cuando se compromete dinero y tiempo. De acuerdo a Cano et al. (2004), o Gürol y Atsan (2006), la toma de decisiones bajo riesgo para afrontar situaciones inciertas, está muy relacionada con la actividad empresarial, es por eso que aquellos estudiantes universitarios que determinen elegir una carrera empresarial, tendrán que diferenciarse del resto de las personas en general, asumiendo los riesgos en una proporción mayor. En sus estudios con estudiantes universitarios, los anteriores autores encontraron que dicho rasgo influye en la actitud emprendedora de los estudiantes con intenciones de crear su propia empresa, corroborando sus argumentos propuestos.

Sin embargo estos no fueron los resultados obtenidos Arribas Fernández y Vila Gisbert (2004), en su estudio para identificar los factores determinantes del carácter emprendedor en estudiantes universitarios, al analizar el grado de riesgo que están dispuestos a asumir los estudiantes con intenciones de montar su propio negocio, encontraron que la característica "capacidad de asumir riesgos" fue la peor valorada, por lo que dicho rasgo no influyó en la actitud emprendedora de los estudiantes universitarios. Similar a lo anterior Tampoco Naldi et al. (2007), encontraron evidencia empírica para comprobar la influencia de la variable propensión al riesgo en su estudio con pequeños empresarios, argumentando que la misma depende del tamaño y estructura de la organización, ya que los empresarios de pequeñas empresas no corren los mismos riesgos que los empresarios de grandes empresas. Un posible argumento a este hallazgo viene

representado por el hecho de que tradicionalmente se ha sostenido que los emprendedores son propensos al riesgo, sin embargo, no todos los autores están de acuerdo, afirman que algunas investigaciones señalan que los emprendedores no tienen por qué ser más propensos al riesgo que el resto de la población, sino que puede ocurrir que tienden a subestimar los riesgos asociados con la puesta en marcha de nuevas iniciativas empresariales.

Por el contrario, Korunka et al. (2003) expresa que los empresarios deben poseer características inherentes al riesgo, ya que estas personas toman decisiones evaluando la complejidad de las situaciones y siempre ligado al grado de recompensa que quieren obtener. En sus estudios con empresarios, encuentran que el rasgo propensión al riesgo si influye en la toma de decisiones de dichos sujetos. Es así como la predisposición a asumir riesgos aparece unida al espíritu emprendedor, esto es así desde los primeros trabajos del economista Cantillon a principios del siglo XVIII. Quien define la propensión al riesgo como la preferencia por las situaciones que pueden reportar beneficios y recompensas en caso de éxito, pero también severas consecuencias si se fracasa. Pero esto es dependiendo de la etapa de la vida en la que se encuentre el sujeto, la percepción subjetiva ante el riesgo será muy distinta porque depende de muchos y muy diversos factores externos que afectan de distinta manera, como pueden ser las cargas familiares, las oportunidades de carrera, el estatus social, el patrimonio que se posee o la experiencia, siendo la orientación al riesgo o la percepción del mismo una forma subjetiva y cambiante a lo largo del tiempo, pudiendo suceder que el emprendedor que acepta el riesgo de crear una empresa esté intentando evitar otro tipo de riesgo. De hecho, como apunta Kumar (2008), la aversión al riesgo se ve incrementada conforme va avanzando la edad.

La importancia de esta característica recae en el hecho de que los emprendedores no pueden evitar el riesgo, puesto que es una característica intrínseca de la creación de un nuevo negocio. No obstante, no suelen ser

temerarios imprudentes, sino que calculan cuidadosamente los riesgos que van a asumir. Les gusta estar en la posición de decidir cuándo el riesgo es moderado y por lo tanto vale la pena asumirlo (McClelland, 1968). Y posteriormente, el emprendedor tras analizar oportunidades, selecciona aquella que presenta menores y bien definidos riesgos, valorando con cuidado las circunstancias, determinando también el grado de riesgo que corre, tomando decisiones prudentes basándose en los datos que conoce. Sin embargo, en este aspecto se debe ser sumamente cuidadoso ya que constituye un mito el considerar a los emprendedores como jugadores que asumen riesgos extremos. De hecho, la mayoría de los emprendedores trabajan muy duro en la planificación y preparación de la nueva empresa para mitigar o minimizar el riesgo que implica la creación de un nuevo negocio (Morris y Schindehutte, 2005).

En la misma línea Flores y Palao, (2013) plantean que la creación de empresas siempre lleva aparejada un riesgo dado que la esencia de la actividad económica, es la dedicación de recursos existentes a expectativas en el futuro, y quien tenga tendencia a evitar el riesgo difícilmente podrá ser empresario (Es una característica común que poseen los emprendedores que con la práctica han aprendido a sobrellevar)

Para Korunka et al. (2003), los empresarios deben poseer características inherentes al riesgo, ya que estas personas toman decisiones evaluando la complejidad de las situaciones y siempre ligado al grado de recompensa que quieren obtener. Mencionan que un empresario con alta propensión a la toma de riesgos tiene mayores posibilidades de éxito para enfrentarse a situaciones de incertidumbre y reducir al mínimo la tensión que esta provoca. En sus estudios con empresarios, encuentran que el rasgo propensión al riesgo influye en la toma de decisiones de dichos empresarios.

Es así como Entrialgo Suárez et al. (1999) aporta que, las tomas de decisiones bajo riesgo son también llevadas a cabo por directivos de empresas, que les permitirá la probabilidad de recibir recompensas asociadas con el éxito de una determinada situación, pero requiere que se sujeten a las consecuencias asociadas con el fracaso, ya que el término riesgo se asocia con situaciones en las que no es posible el conocimiento de los resultados de forma objetiva. Por lo tanto, la toma de decisiones bajo riesgo para afrontar situaciones inciertas, está muy relacionada con la actividad empresarial, es por eso que aquellos estudiantes universitarios que determinen elegir la carrera empresarial, tendrán que diferenciarse del resto de las personas en general, asumiendo los riesgos en una proporción mayor (Gürol y Atsan, 2006).

En su estudio, los anteriores autores exploran el perfil emprendedor en estudiantes universitarios que están por concluir sus estudios para hacer una evaluación sobre quienes tienen o no intenciones emprendedoras y conocer el comportamiento del rasgo de personalidad propensión al riesgo. Encontraron que dicho rasgo influye en la actitud emprendedora de los estudiantes con intenciones de crear su propia empresa, corroborando todo lo dicho anteriormente en el presente estudio.

Espíritu (2011) en la misma investigación descrita anteriormente donde eligieron estudiantes de dos programas de estudios, Licenciatura en Administración y Contadores Públicos de la Facultad de Contabilidad y Administración de Tecomán Colima, de la Universidad de Colima en México, con una muestra total de 333 alumnos,, pero ahora en cuanto al planteamiento realizado con el rasgo de personalidad propensión al riesgo, se propusieron que influiría positivamente en la intención emprendedora de los estudiantes universitarios. Y al respecto obtuvieron una relación positiva altamente significativa con un $p < 0,01$ comprobándose la hipótesis planteada por dicho autor, así como se establece en el actual estudio. Cabe recalcar que el autor tenía la finalidad de evaluar la relación existente entre

locus de control interno, necesidad de logro y propensión al riesgo, donde se encontró que el modelo procuraba altas correlaciones positivas y significativas, con lo cual concluyó que el locus de control interno, una alta motivación al logro y una alta propensión al riesgo tendrán efectos en una mayor intención emprendedora. Siendo esto el aporte principal de dicha investigación.

En consecuencia, el riesgo es inherente a la creación de empresas porque la mayoría de los recursos y oportunidades son inciertos cuando se compromete dinero y tiempo, y supone una valoración psicológica de las posibilidades de éxito. Aunque los individuos difieren en la percepción del riesgo y en sus aptitudes para afrontarlo.

De acuerdo con las consideraciones anteriores y la influencia del rasgo de personalidad riesgo en empresarios, directivos, y estudiantes universitarios con intenciones de crear su propia empresa, consideramos que estos últimos, deben poseer la capacidad para hacer frente a situaciones peligrosas y de incertidumbre, valorando el grado de riesgo que les permita tomar decisiones que redunden en su beneficio, pero también deben estar preparados para afrontar con responsabilidad las consecuencias negativas que les puedan surgir. Derivando la siguiente hipótesis: El rasgo de propensión al riesgo influirá positivamente en la intención emprendedora de los estudiantes universitarios.

Variables sociodemográficas

Tomando en cuenta que existen una serie de variables que intentan dar explicación a la intención de emprendimiento y afectan o influyen sobre la intención emprendedora de manera directa o indirecta, se analizarán estudios que se han llevado a cabo sobre las características socio demográficas como son la edad, el sexo, antecedentes familiares y educación financiera. En este estudio se

utilizan estas variables en virtud del análisis de la influencia que ejercen los rasgos de personalidad en el sujeto con intención a emprender. Cabe destacar que estas variables no cuentan con una amplia bibliografía ya que no se han realizado numerosos estudios haciendo uso de las mismas.

Sexo

Específicamente en cuanto a la variable sexo, el reporte del Global Entrepreneurship Monitor 2012 (GEM, 2015) muestra que para el año 2015 existían en el mundo 104 millones de mujeres de entre 18 y 64 años involucradas en algún tipo de emprendimiento. Otros 83 millones administraban sus propios negocios comenzados, en promedio, hace tres y medio años. Lo que es importante mencionar es que, independientemente de la investigación, el número de mujeres empresarias es siempre menor al de hombres, y si bien es cierto que cambia o aumenta dependiendo del nivel de desarrollo del país, en ninguna investigación se muestra como superior, ya que actualmente siguen existiendo un mayor número de negocios operados por hombres que por mujeres (Reynolds, 2007)

Según Lucas (2006), es un hecho que las mujeres siguen teniendo mayor dificultad en conseguir acceso a créditos que los hombres, lo que limita en gran manera su capacidad de crecimiento y desempeño. En países como México, donde la cultura sigue siendo tradicionalista y de roles establecidos, cada vez hay más mujeres que terminan estudios superiores, pero siguen teniendo funciones de soporte familiar y de cuidado de hijos, lo que les impide adquirir la experiencia suficiente para operar un negocio de forma exitosa.

Merino y Vargas-Chanes (2011) encontraron evidencia que avala lo dicho anteriormente, en un artículo donde presenta un ordenamiento jerárquico de la propensión emprendedora de diez países latinoamericanos, basándose en los datos

del Global Entrepreneurship Monitor recabados en 2006. En el enfoque metodológico se utilizó un análisis multinivel o regresión jerárquica que permite generar un ordenamiento de los países considerados, ajustado por los principales determinantes del potencial emprendedor tanto a nivel individual como a nivel país. Los resultados indican que varias de las naciones latinoamericanas no están desarrollando al máximo su potencial emprendedor, sin embargo, a nivel de características individuales hallaron que las mujeres son menos propensas a iniciar nuevos proyectos empresariales y a involucrarse en redes sociales de empresarios, en comparación con los hombres.

Según Quevedo et al. (2010) el sexo es caracterizado por la división del trabajo, hecho que ocasiona en la sociedad que hombres y mujeres realicen funciones diferentes, especialmente para las mujeres, donde su participación se ha restringido al ámbito familiar y al hogar, limitando así su ingreso al mercado laboral. Esta desigualdad, ha generado múltiples formas de opresión hacia las mujeres. Aunque Lerner y Pines (2010) argumentan que no obstante las barreras con las que se encuentra la mujer, por ejemplo, la financiación para obtener capitales y la organización para balancear la vida familiar con los negocios, hace que algunas estén impulsadas a convertirse en empresarias.

Rubio et al. (1999) En su investigación realizada con jóvenes próximos a culminar sus estudios en diferentes titulaciones en la Universidad de Granada España, sobre actitudes emprendedoras, encontró que un 47.2% de los hombres habían pensado seriamente en crear su propia empresa contra un 32% de las mujeres, corroborando la idea de que los hombres manifiestan una mayor propensión a la creación de empresas en comparación con la población femenina. De igual modo Arribas y Vila (2004) encontraron que un 44.4% de los hombres tienen la iniciativa de crear una empresa contra el 30.9% de las mujeres. Sin embargo, Cano et al., (2004) en su estudio para identificar los aspectos de los estudiantes universitarios hacia la creación de empresas en varias titulaciones,

mencionan solamente que no existen diferencias importantes causadas por el sexo.

En la misma línea De Jorge (2013) en una investigación cuyo objetivo era determinar qué factores influyen en la intención emprendedora en los estudiantes universitarios de 5º LADE y 4º GADE de la Universidad de Alcalá en el curso 2012-2013, tomando como variables independientes, la edad el sexo, años de estudio en una carrera, tradición emprendedora, tipos de estudio y curso y percepción del empresario, encontró que el sexo es una variable influyente en la intención emprendedora pero no de forma directa, más específicamente ser hombre, con mayor edad y una tradición emprendedora es cuando mayor puntaje reportan los sujetos para la variable intención emprendedora y resultan significativo o tiene un carácter explicativo de por qué una persona tiene la intención de emprender, según el análisis de clúster realizado para las variables sociodemográficas antes mencionadas.

Similares resultados encontraron Salazar-Carvajal, Herrera-Sánchez, Rueda-Méndez y León-Rubio (2014) en un estudio transversal en 278 estudiantes universitarios de postgrado, en dicha investigación se tuvieron como variables independientes la conservación de recursos, la autoeficacia emprendedora, la percepción creativa, la edad y el sexo mediante una análisis de regresión múltiple se obtuvo un coeficiente beta de $-.20$ lo cual refleja una menor intención emprendedora de las mujeres sobre la de los hombres.

Asimismo Fuentes y Sánchez (2010) consideraron que el estudio del perfil emprendedor debe incluir o tener en cuenta el sexo ya que el mismo es capaz de originar diferencias significativas sobre dicho fenómeno, además estos autores realizaron una investigación sobre perfiles de los potenciales emprendedores en una muestra de 1.367 estudiantes de la Universidad de Córdoba con la finalidad de encontrar un perfil del emprendedor, entre los resultados encontrados para el

perfil se observa que la intención de crear una empresa en el futuro y el sexo del sujeto se encuentra a favor de los varones, los mismos resultados encontraron Fuentes y Sánchez (2010); Rodríguez (2015) o Martín, Hernán y Rodríguez (2005)

Marulanda et al. (2014) en la creación de un perfil del emprendedor obtienen como resultado se encuentra que existe un menor porcentaje de mujeres con intenciones de crear empresa, debido en gran parte al temor de un fracaso. Una conclusión similar encuentra Álvarez et al. (2011) derivada del análisis de los efectos que las condiciones ambientales tienen sobre el emprendimiento y cómo varían de acuerdo con el género de los empresarios.

También es válido destacar que en Venezuela se reporta que la mayoría de las personas emprendedoras son del sexo masculino según Vidal (2008) en su artículo de prensa.

Esta evidencia ha dado pie a la inclusión de la variable sexo y al planteamiento de la hipótesis de que el sexo tiene influencia sobre la intención de emprendimiento, traducándose en que los hombres poseen una mayor intención a emprender que las mujeres.

Edad

Al revisar la literatura se ha encontrado que la variable edad puede actuar como un factor significativo sobre la intención de emprender (Delmar y Davidsson 2000) y por tanto puede afectar a la búsqueda y al reconocimiento de nuevas oportunidades. A este respecto Reynolds et al. (2003) aportan evidencia empírica que muestra cómo los sujetos de edades ubicadas entre los 25 y los 34 años eran los candidatos que tenían más probabilidades de convertirse en emprendedores.

Otro sustento de lo mencionado se obtiene al revisar el artículo de Romero y Milone (2016) El objetivo de este trabajo es analizar la actitud o intención que se tiene hacia el emprendimiento, así como las principales motivaciones y dificultades a la hora de emprender un proyecto empresarial en la sociedad actual, la muestra de este estudio fue de 1019 personas entre hombres y mujeres, utilizado la base de datos de Amway Global Entrepreneurship (GEM, 2015), elaborada por la Universidad Técnica de Munich y el Instituto GFK, en colaboración con Amway, que recoge información de emprendimiento en 44 países. Estos autores afirman que, en términos de edad, las personas más jóvenes (por debajo de 35 años) son los que muestran una actitud más positiva (81%) frente a los que se encuentran entre 35 y 49 años que muestran un 70% o los mayores de 50 años que sólo un 60% tiene una actitud positiva al emprendimiento. Esto puede deberse al efecto positivo que pueda estar teniendo una formación cada vez más amplia en emprendimiento desde más temprana edad. (Orellana, Brito, Orozco y Pereira, 2016)

En un estudio realizado con personas con intenciones emprendedoras hecho por Kuratko y Hodgetts (2004), el 60% de los encuestados con edades entre los 18 y 29 años afirman desear poseer su propio negocio. Estos mismos autores argumentan que las personas jóvenes carecen de cargas familiares y poseen el vigor y la energía de su edad, lo que favorece el comportamiento basado en la creación de empresas. También los anteriores autores mencionan que los individuos de mayor edad se ven mermados en sus capacidades físicas y mentales o puedan estar menos capacitados para generar nuevas ideas y aprender nuevos comportamientos, además de tener un mayor compromiso psicológico con su estabilidad que merma la tendencia a crear una empresa, llegando a un momento en sus vidas en el que la seguridad es lo más importante tratando de evitar cualquier acción arriesgada.

Siguiendo la misma línea Martín et al. (2005) indica que los niveles bajos de edad tienen un efecto positivo en el espíritu emprendedor o intención emprendedora y a medida que aumentan los mismos, la relación con dicha variable se vuelve negativa, además estos autores sostienen que la relación entre espíritu emprendedor y edad se asemeja a una U invertida, aunque en la investigación realizada por estos autores sobre una muestra de 2.012 estudiantes mediante una regresión logística con una serie de variables psicológicas y sociodemográficas, sólo arrojó que la edad era un factor influyente en el género femenino con relación a la intención emprendedora.

Mancilla y Amorós (2012) encontraron una relación positiva entre la edad y la intención emprendedora, además, también reportan que la edad tiene una función de U invertida en un rango de edad comprendido desde 18 hasta 65 años de forma tal que al llegar a cierta edad la relación con intención emprendedora se vuelve negativa; según la GEM (2015) mayores edades disminuyen la intención de emprendimiento por distintos factores como la pérdida de energía, la búsqueda de mayor estabilidad o el acercamiento a la edad de jubilación, aunado a esto, Arenius y Minniti (2005) encuentran que efectivamente la actividad emprendedora resulta ser un asunto de personas jóvenes y que la edad es significativa para explicar la intención emprendedora.

Asimismo, Merino y Vargas (2011) en el estudio mencionado anteriormente hallaron que en cuanto a los efectos de las variables a nivel individual, los resultados indican que los jóvenes presentan una mayor propensión hacia la actividad emprendedora y a crear redes sociales de emprendimiento, al igual que los individuos con mayores niveles de preparación académica. Sin embargo, en otro estudio realizado para describir el perfil demográfico de los emprendedores con base en una muestra de 306 fundadores de empresas, en 9 ciudades de Nueva Zelanda y encontraron que 96% eran mayores de 30 años, de estos 15%

estaba por encima de los 55 años, 81% estaban casados o tenían pareja y 82% tenían hijos.

Igualmente Loli del Carpio (2009) en un estudio cuyo objetivo era conocer la actitud emprendedora de los estudiantes de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos en Lima, Perú y su relación con algunas variables demográficas, con una muestra de 182 sujetos que realizaron estudios universitarios, en su mayoría de ingeniería en las diversas especialidades, encontrándose entre el tercero y quinto año de estudios los resultados afirman que las variables demográficas, organizacionales y sociales son de suma importancia, asimismo indican que la edad juega un papel importante en la valoración de los factores del emprendimiento, al asociarse con la confianza en sí mismo, la propensión al riesgo, la visión al futuro y las competencias, siendo más importante en quienes tienen más edad. Por el contrario, en un estudio realizado por Kuratko y Hodgetts (2004) el 60% de los encuestados con edades entre los 18 y 29 años afirman desear poseer su propio negocio.

Estos mismos autores argumentan que las personas jóvenes carecen de cargas familiares y motivación al logro favorecen el comportamiento basado en la creación de empresas. También los anteriores autores mencionan que los individuos de mayor edad se ven mermados en sus capacidades físicas y mentales o puedan estar menos capacitados para generar nuevas ideas y aprender nuevos comportamientos, además de tener un mayor compromiso psicológico con su estabilidad que merma la tendencia a crear una empresa, llegando a un momento en sus vidas en el que la seguridad es lo más importante tratando de evitar cualquier acción arriesgada.

Familiares emprendedores

Moriano et al (2006), analizaron las variables psicosociales que permiten elaborar el perfil del emprendedor universitario en España. Para ello, utilizaron un modelo de desarrollo de la carrera profesional que permite clasificar las variables psicosociales en tres espacios: familiar, socio-laboral y personal. La muestra utilizada estaba formada por 601 estudiantes universitarios procedentes de la Comunidad Autónoma de Castilla y León. Ellos encontraron específicamente, que las variables del espacio familiar obtuvieron betas significativos ($>0,48$) y explican el 6.9% de la intención emprendedora. Por lo que, ser hombre y tener algún familiar directo emprendedor se relaciona significativamente con la intención de emprendimiento. Si se cuenta con algún familiar directo emprendedor, la probabilidad de emprender aumenta al 46,61% respecto del 19,63% del total de la muestra.

La evidencia mencionada sirve de base a una de las hipótesis específicas en el presente estudio, donde se plantea que los estudiantes más jóvenes tendrán una mayor intención de emprendimiento. Lo que a su vez concuerda con algunos datos generales como sexo, universidad, edad, estudios y profesión de los progenitores que pueden influir en su actitud emprendedora (Liñán y Chen, 2006; Ventura y Quero, 2013).

Este último hallazgo mencionado da pie a la revisión bibliográfica que sustenta si los antecedentes de familias emprendedoras influyen positivamente en la intención emprendedora de un sujeto, así De Jorge (2013) aporta evidencia empírica de esta relación entre intención emprendedora y antecedentes familiares, de manera más específica los resultados de la investigación afirman que los estudiantes de mayores edades, sexo masculino y con antecedentes de familiares empresarios o emprendedores permiten explicar la intención emprendedora, así mismo aporta evidencia empírica al respecto Bolaños (2006), quien indica que

efectivamente tener un modelo a imitar sean padres, familiares o conocidos influye en la intención de emprender, lo cual también indican Mancilla y Amorós, (2012) quienes además indican que el contacto con nuevos emprendedores genera el paso de la intención de emprendimiento a realizar el proceso de emprendimiento.

Sánchez y Fuentes (2013) con el objeto de recabar los datos necesarios para determinar la intención de crear empresas o trabajar en forma independiente, con una muestra de 226 alumnos: 64 de Industrial, 12 de Agronomía, 64 de Mecánica, 27 de Arquitectura, 22 de Electrónica, 13 de Producción Animal y 24 de Informática, cursando séptimo, octavo y noveno semestre de la carrera de la Universidad Nacional Experimental del Táchira, Venezuela (UNET), concluyeron que respecto a los Modelos sociales fueron los alumnos de alta intención los que contaron con un porcentaje significativamente mayor de familiares y amigos empresarios dentro de su círculo cercano. De la misma manera Veciana, (2007) obtuvo que un elevado porcentaje de los padres de los empresarios trabajan también por su cuenta. Este hecho se repite en todas las investigaciones. El porcentaje oscila entre el 40 y el 60%.

La investigación en el campo de estudio de los emprendedores ha señalado repetidamente que los modelos sociales que proporciona el entorno familiar influyen positivamente en el desarrollo de la carrera profesional a través del autoempleo (Andreu, 1998; Brockhaus. 1982; Hisrich y Brush, 1986; Katz, 1992; Roberts y Wainer, 1968; Sanchez-Almagro, 2003; Scherer, Adams y Wiebe, 1989; citado en Shapero, 1982). Por lo que, provenir de un núcleo familiar con vinculación empresarial hace que la persona se introduzca poco a poco en el mundo empresarial. Efectivamente, el hijo de un profesional independiente después de observar el ejemplo de su padre o de su madre tiende a encontrar más atractiva una ocupación con un grado elevado de independencia y flexibilidad (Van Praag, 1999) Sirva como ejemplo en nuestro contexto. El estudio realizado en España por Sánchez (2009) donde se comparaban auto empleados (n=166) con

funcionarios (n=287). Los resultados mostraron que el 30% de los padres de los emprendedores son empresarios o autónomos frente al 19% de los no emprendedores.

Es un estudio realizado por Herrera y Gutiérrez (2014) sobre las aspiraciones profesionales de los estudiantes universitarios con relación a la actitud emprendedora, encontraron que los encuestados, cuyos padres eran propietarios de pequeñas empresas a las que le dedicaban tiempo completo, mostraron las más altas preferencias por el autoempleo, y fueron más susceptibles a desarrollar una idea empresarial, reflejando la más baja preferencia por ser empleado en grandes empresas. La misma conclusión es obtenida por Rubio et al., (1999), en su estudio sobre futuros titulados universitarios de la Universidad de Granada España sobre intenciones empresariales.

Jain y Alí (2013) mediante una revisión de la literatura sobre emprendimiento haciendo uso de un meta análisis, encuentra que los antecedentes familiares pueden influir en la decisión de convertirse en emprendedor y son una variable incluida en los estudios de emprendimiento e intención emprendedora de las distintas fuentes verificadas, esto fue constatado por el mismo autor también 2 años después; así como también Ben Ali (2013) encuentra una relación indirecta solo cuando los antecedentes familiares funcionan como moderadores dentro de la teoría de la acción razonada de Azjen. Posteriormente, el mismo autor en el año 2016 encontró una relación directa entre familiares emprendedores y la presencia de intención de emprendimiento siendo una evidencia más que favorece la premisa de que tener familiares directos que hayan emprendido o participado en la creación de un negocio serán más propensos a emprender y crear nuevas empresas. Del mismo modo Suárez y Pedrosa (2016) aportan al mismo discurso que la presencia de familiares empresarios en el entorno del potencial emprendedor tiene una alta relación con la creación de empresas, en tanto que proporciona un ambiente más propicio para el

desarrollo de nuevos proyectos emprendedores. Los mismos autores afirman que las empresas familiares y el papel de la familia condicionan las actitudes de los individuos hacia la empresa como valor social y la creación de empresas como fórmula de éxito social.

Moreno (2013) mediante un análisis empírico de potenciales emprendedores encontraron la influencia indirecta sobre la intención de emprendimiento lo que dichos autores denominan o agrupan como factor del capital social cognitivo y dentro del mismo se encuentra que las relaciones entre el individuo y sus padres, familiares o amigos influyen positivamente sobre la viabilidad percibida para crear empresas, la cual a su vez influye en la intención emprendedora.

Según López, Montilla y Briceño (2007) en una investigación donde se intentaba explicar la mayor cantidad de varianza posible sobre la intención emprendedora en estudiantes universitarios, se encontró que los factores sociodemográficos o como el autor define en dicho estudio “variables psicosociales” explican el 25.3 % de la varianza total respecto a la intención emprendedora; dentro de esta variables psicosociales encontramos familias emprendedoras y sexo, las mismas correlacionan de manera positiva y significativa con la intención emprendedora; más evidencia aporta Kolvereid e Isaksen (2006) y Krauss (2009) en sus respectivas investigaciones respecto a la influencia de antecedentes familiares de manera positiva sobre la intención emprendedora. Es aquí donde se debe tomar en cuenta la importancia de dicha variable en un contexto venezolano ya que, en Latinoamérica, la familia juega un rol importante, por lo que es lógico pensar que parte de esta importancia influya como modelo a seguir cuando se trata de familiares emprendedores.

Los antecedentes revisados en cuanto a la variable de antecedentes familiares emprendedores dan pie a la hipótesis de que los sujetos que tienen familiares emprendedores son más propensos a presentar intención de

emprendimiento que las personas que no tienen familiares que hayan emprendido negocios o participado en la creación del mismo.

Carrera y educación financiera

Otra variable que se incluyó en el presente estudio pero que no aparece muy referenciada en la literatura vinculada al emprendimiento es el tipo de carrera (perteneciente a la misma facultad, pero con distintos fines, unos numéricos y otros referentes a letras) que cursan los estudiantes universitarios, la cual queda dentro de la categoría de variable académica o educativa. Siendo que la hipótesis plantea que los estudiantes de administración de empresas, contaduría pública y economía presentan una mayor intención de emprendimiento que los estudiantes de sociología y relaciones industriales aun cuando todas las carreras mencionadas pertenecen a la misma facultad.

En el proceso de socialización del individuo, su entorno social le transmite normas, lenguaje, aspiraciones educativas y preferencias de carrera a través del aprendizaje social y el modelado (Sánchez, Aldana, De Dios y Yurrebaso (2009). En este contexto, la socialización emprendedora se refiere a las experiencias que preparan al individuo para elegir la opción de emprender (Dyer, 1994) en un proceso de aprendizaje a través del cual la persona adquiere y se familiariza con el conocimiento y destrezas necesarias para desempeñar el rol emprendedor. Por tanto, la socialización emprendedora es un conjunto de experiencias relacionadas con la realización exitosa de las tareas emprendedoras que pueden ser fácilmente establecidas a partir de la interacción con personas que poseen características emprendedoras que sirven como modelos de rol. Siguiendo la teoría de Bandura, tales modelos dirigen la atención del individuo hacia el fenómeno empresarial, le inculcan los conocimientos y habilidades necesarios para crear una nueva empresa y activan, facilitan y proporcionan apoyo al surgimiento de comportamientos emprendedores. Un argumento orientado a las destrezas y aptitudes de los sujetos

a la escogencia de carrera lo aporta Sánchez (2009) al afirmar que las personas podrían estar inclinadas a desarrollar carreras emprendedoras en la medida en que se juzguen en posesión de las destrezas necesarias para desenvolverse en ese ambiente.

Por otra parte, Shapero y Sokol (1982) señala que la educación formada hacia el autoempleo en la universidad facilita el proceso de creación de empresas porque permite concienciar a los estudiantes de la viabilidad que tiene el autoempleo como salida profesional. De hecho, diferentes estudios han mostrado que este tipo de educación incrementa la actitud positiva hacia emprender como carrera profesional alternativa.

En la misma línea de lo planteado y tal como era de esperarse Sung y Duarte (2015) afirman que las carreras más afines al emprendimiento tienen un mayor indicador sobre la intención emprendedora. Los estudiantes de las carreras de humanidades poseen una menor intención emprendedora que los estudiantes de ciencias, de administración o economía. Por otro lado, los alumnos de las carreras de ciencias tampoco están, en promedio, en el grupo de alta intención emprendedora. Así como también Fayolle y Gailly (2013) indican que la educación para emprender y los conocimientos en materia financiera o el nivel de alfabetización económica si influyen en la intención emprendedora. Por su parte, López, Montilla y Briceño (2007) plantean que esto también se debe a que los estudiantes lo hacen para darle continuidad a su carrera profesional y así poder ejercer lo que han adquirido a lo largo de sus estudios y sentirse conformes consigo mismos dándole utilidad y valor al tiempo empleado en su carrera.

El fundamento de la hipótesis anterior se relaciona en gran manera con la planteada para la variable educación financiera puesto que si los sujetos estudian carreras afines con temas económicos se espera que posean mayores habilidades aptas para emprender un negocio que los estudiantes de carreras con fines más

humanísticos, sociales y políticos. Tal como lo dice Mancilla y Amorós (2012) uno de los factores utilizados para estudiar la propensión a emprender es el nivel de formación de las personas. Varios autores reconocen que la educación condiciona la actitud de los individuos para crear y comenzar un negocio nuevo.

González y Salazar (2013) estudió la efectividad del programa de alfabetización económica en el desarrollo de conductas de emprendimiento en pobladores quechua. La alfabetización económica es concebida como estrategia válida en la transmisión de saberes intergeneracionales para la formación de conceptos básicos de economía aplicados a la gestión de unidades productivas. Por lo que según La educación económica trata de la acción educativa intencionada cuyo objetivo es facilitar que niños y adultos construyan nociones económicas básicas y desarrollen estrategias para tomar decisiones adecuadas que les permitan situarse ante la sociedad de consumo como personas conscientes, críticos, responsables y solidarias, la que se traduce en alfabetización económica. Denegri y Martínez (2005)

El mismo autor Propone que individuos con bajos niveles educacionales podrían ver en el emprendimiento una alternativa y oportunidad para ascender económica y socialmente. Sin embargo, otros autores señalan que estas personas (con bajo nivel de formación) pueden llegar a tener una visión limitada de las oportunidades de negocios existentes para ellos, ya que los individuos más educados tienden a tener mayores habilidades técnicas y administrativas que les abren más alternativas de negocios.

Método

Problema de investigación

¿Cómo influye el sexo, la edad, la propensión al riesgo, el locus de control, la educación financiera, la motivación al logro y los antecedentes familiares (presencia/ausencia de familiares emprendedores) en la intención de emprendimiento de los estudiantes de la UCAB de la facultad de ciencias económicas y sociales y ¿cómo se relacionan entre sí dichas variables?

Hipótesis

Se pretende verificar las relaciones planteadas a continuación, en el diagrama de ruta propuesto para el actual estudio, las variables endógenas son: Intención de emprendimiento (X1), educación financiera (X2), locus de control (X3), motivación al logro (X4), tipo de carrera (X5), propensión al riesgo (X6), antecedentes familiares (X7) y las variables exógenas: edad (X9) y sexo (X8).

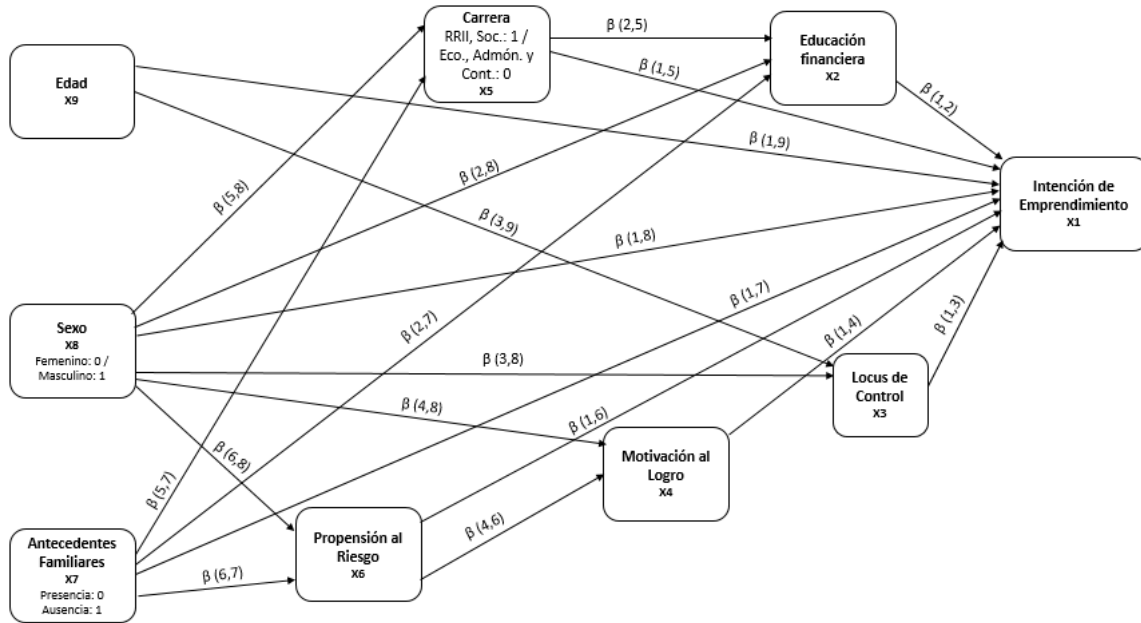


Figura 1. *Modelo de Ruta Propuesto.*

Definición de variables

Variables Endógenas

Intención de emprendimiento

Definición constitutiva: Estado de ánimo o factor que dirige la atención y la acción de una persona de participar del proceso de creación de empresas o bien sea a la consideración del autoempleo como contraposición del empleo en organizaciones (Ben, A. 2016).

Definición operacional: Puntaje obtenido mediante la suma de los resultados obtenidos por los sujetos en el Cuestionario de Intención Emprendedora, el cual fue estructurado y validado por Fayole y Gailly (2004), Kolvereid e Isaksen (2006) utilizado por Rueda, Sánchez, Herrero, Blanco y

Fernández (2013) posteriormente empleado también por Sánchez y Baixauli (2014) siendo una encuesta de tipo Likert que consta de 5 ítems, cada uno con 7 opciones, donde el puntaje mínimo posible es de 5 puntos y el máximo de 35. La opción número 1 representa totalmente en desacuerdo y la opción 7 totalmente de acuerdo. Los resultados se traducen tomando en cuenta la existencia de un ítem negativo lo que teóricamente quiere decir que el puntaje máximo favorable, es decir que indica la presencia de intención emprendedora es de 29 puntos (4 respuestas de 7 puntos y una respuesta de 1 punto) sin embargo es por ello que se invierte la escala indicando que un puntaje mayor (cercano a 35) es indicativo de que el estudiante posee intención de emprender un negocio, y por el contrario, cuando se trata de un resultado bajo (5-15 puntos) indica que el sujeto no posee intención de emprender (ver anexo A)

Motivación al logro

Definición constitutiva: Según Reeve (2010), se refiere a aquellos procesos que dan energía y dirección al comportamiento vinculado al desarrollo de competencias. Dicho constructo en la presente investigación es vinculado a la motivación al logro, definida por el mismo autor como el deseo de tener un buen desempeño en cuanto a un estándar de excelencia o cualquier desafío al sentido de competencia de la persona que finaliza con un resultado objetivo de éxito frente al fracaso, de victoria frente a la pérdida o de acierto frente al error.

Definición operacional: Puntaje obtenido en la escala de motivación al logro adaptada por Espíritu (2011) de "Entrepreneurial Attitude Orientation" (EAO) de Robinson, Stimpson, Huefner y Hunt (1991). Se trató de una encuesta tipo Likert con 5 opciones de respuesta donde la opción 1 representa totalmente en desacuerdo y la opción 5 totalmente de acuerdo. El puntaje mínimo a obtener es

de 5 el máximo de 35 puntos. Las puntuaciones altas indican un mayor nivel de motivación al logro que las bajas.

Locus de control

Definición constitutiva: El locus de control es la percepción que una persona tiene sobre la fuente de su destino. Algunas personas creen que son los responsables de su propio destino, otras creen que lo que les ocurre en la vida se debe a la suerte o a la oportunidad. El primer tipo, aquellos que creen que controlan su propio destino, se denomina locus de control interno, mientras que los segundos, aquellos que ven su vida controlada por fuerzas exteriores se dice que poseen locus de control externo Robbins (1999).

Definición operacional: Definición operacional: Puntuación obtenida en la escala de locus de control de Espíritu (2011) la cual es una adaptación de Robinson (1991), donde los sujetos tienen 7 opciones, siendo que el número 1 representa totalmente en desacuerdo y el número 7 totalmente de acuerdo. El puntaje mínimo a obtener es de 5 y el máximo es de 35 puntos. Sin embargo, nuevamente se tiene un ítem negativo lo que a nivel teórico demuestra que un mayor puntaje indicador de locus de control interno sería 29 puntos (7 en cuatro respuestas y 1 en el ítem negativo) sin embargo se invierte la escala condicionando la interpretación del resultado de la siguiente manera: un mayor puntaje obtenido por el sujeto indica mayor control interno y puntajes menores indican menor control interno, siendo una representación de los dos extremos del continuo de locus de control ya que es la forma más conveniente para los fines de la investigación al estudiar exclusivamente el locus de control interno (ver anexo B).

Carrera (de la facultad de ciencias económicas y sociales distinguiendo economía, administración y contaduría de sociología y RRII)

Definición constitutiva: Diferenciación en la elección del sujeto por el estudio de una carrera universitaria concerniente a la facultad de ciencias económicas y sociales, que puede ser con fines económicos (administración de empresas, contaduría pública y economía) o con fines sociales (sociología y relaciones industriales)

Definición operacional: Respuesta dada por el estudiante sobre la carrera que cursa de la facultad de ciencias económicas y sociales, lo cual se preguntó al principio de la encuesta junto a los datos de identificación (edad, sexo y antecedentes familiares). Administración de empresas, contaduría pública y economía fueron codificadas como 0; Sociología y relaciones industriales fueron codificadas como 1.

Propensión al riesgo

Definición constitutiva: Es la capacidad que posee un individuo para hacer frente a situaciones peligrosas y de incertidumbre, valorando el grado de riesgo que les permita tomar decisiones que redunden en su beneficio. Espíritu (2011) La propensión al riesgo viene dada por cómo el individuo procesa la información que le llega del entorno y es capaz de detectar oportunidades.

Definición operacional: Puntaje obtenido en el Choice Dilemmas Questionnaire (CDQ), test elaborado por Kogan y Wallach (1964) validado en castellano por Entrialgo y Suárez et al. (1999), adaptado por Espíritu (2011) siendo una escala tipo Likert de 4 ítems con 5 opciones de respuesta, donde 5 representa

totalmente en desacuerdo y 1 totalmente de acuerdo. El puntaje mínimo posible es de 4 y el máximo de 20 puntos. Los puntajes altos indican una mayor propensión al riesgo que los puntajes bajos, lo que quiere decir que el sujeto que obtiene puntuaciones altas posee la capacidad para enfrentarse a situaciones difíciles y de incertidumbre, estimando el grado de riesgo en función del beneficio a obtener.

Educación financiera

Definición constitutiva: Según la OCDE (2005) la educación financiera puede definirse como el proceso por el cual los consumidores/inversores financieros mejoran su entendimiento de los productos, conceptos y riesgos financieros y, mediante información, instrucción y/o asesoramiento objetivos, desarrollan las habilidades y la confianza para llegar a ser más conscientes de los riesgos y oportunidades financieras, para realizar elecciones informadas, saber dónde dirigirse en caso de requerir ayuda y adoptar otras acciones efectivas para mejorar su bienestar financiero.

Definición operacional: Puntaje obtenido en el Test de alfabetización económica para Adultos (TAE-A), creado por Gempp, Denegri, Caripán, Catalán, Hermosilla y Caprile (2007), el cual consta de 27 ítems de selección múltiple con cuatro alternativas de las cuales solo una es correcta, teniendo como puntuación máxima 27 (la suma de cada ítem) y mínima 0 puntos. Siendo un puntaje mayor indicativo de que el sujeto se encuentra instruido y con aptitudes afines a materias financieras y económicas.

Variables Exógenas

Antecedentes familiares

Definición constitutiva: Representación de la existencia de parientes o familiares con participación en la creación y/o financiamiento de nuevas empresas. (Ubierna, 2014)

Definición operacional: Respuesta que dio el estudiante sobre la presencia o ausencia de parientes emprendedores, lo que se preguntó al principio de la encuesta junto a los datos de identificación (edad, sexo y carrera) siendo codificado presencia como 0 y ausencia como 1.

Sexo

Definición constitutiva: Conjunto de características biológicas que permiten diferenciar a los sujetos entre hombre y mujer (Tubert, 2003).

Definición operacional: Respuesta dada por el estudiante, en las categorías de hombre o mujer en los datos de identificación (junto a edad, carrera que estudia y antecedentes familiares), siendo codificado como 0 a las mujeres y 1 a los hombres.

Edad

Definición constitutiva: Variable de tipo cuantitativo agrupada por intervalos que representan el tiempo que ha vivido una persona (RAE, 2016).

Definición operacional: Reporte dado por el sujeto en los datos de identificación, donde registra la cantidad de años que posee en los datos de identificación.

Tipo de investigación

Según el criterio de manipulación de variables, la presente investigación es de tipo no experimental. Según Kerlinger y Lee (2002) la investigación no experimental puede definirse como la indagación empírica y sistemática en la que el investigador no tiene una forma de manipulación directa de las variables independientes, debido a que sus manifestaciones ya se han dado o a que son inherentemente no manipulables. Se hacen deducciones sobre las relaciones entre las variables, sin intrusión directa, de la variación concomitante de las variables independiente y dependiente.

Este tipo de investigación, según León y Montero (1998), suele llamarse *ex post facto*, y exponen que éstas son aquellas en las que las causas de un fenómeno ya han ocurrido y sus consecuencias también. Además, explican que lo que se hace en el tipo de investigación no experimental es reconstruir los hechos e inferir sobre las variables independientes que influyeron sobre las dependientes. Esto es debido a que las variables estudiadas (Intención de emprendimiento, tipo de carrera, locus de control, antecedentes familiares, educación financiera, motivación al logro, propensión al riesgo, edad y sexo) son inherentes a los

sujetos, la ocurrencia de las mismas está presente antes de la medición y, que por su misma naturaleza no pueden ser manipuladas (también son llamadas variables atributivas).

Asimismo, la presente investigación es de tipo explicativa, dado que por la gran cantidad de antecedentes al respecto y el modelo de rutas explicativas que se pondrán a prueba, el estudio adquiere un carácter explicativo, lo que a su vez le da un mayor grado de control a la investigación, permitiendo describir el fenómeno sabiendo con qué factores se encuentra relacionado (Hernández, Fernández, y Baptista, 2006).

Por otra parte, según autores como Shaughnessy, Zechmeister y Zechmeister (2007), la presente investigación también puede clasificarse como una investigación por encuesta ya que se hará uso de instrumentos para obtener un estimado de las creencias, opiniones y pensamientos de las personas con respecto a un tema específico. Por último, también se puede clasificar como un estudio de campo, ya que busca describir y establecer relaciones entre variables dentro de una estructura social real (Kerlinger y Lee, 2002), las encuestas se utilizarán para recabar los datos pertinentes dentro la comunidad educativa de la UCAB.

Por último, también se puede clasificar como un estudio de campo, ya que busca describir y establecer relaciones entre las variables dentro de una estructura social real (Kerlinger y Lee, 2002), como es el caso de la comunidad educativa de la UCAB. Según los mismos autores también es un estudio de campo debido a que el mismo no se ejecutará en un contexto controlado sino se hará una recolección directa de los datos en la realidad. Es una investigación de tipo transversal, dado que el fenómeno se estudiará por medio de una sola medición en un punto particular del tiempo.

Diseño de Investigación

Dada la naturaleza de las variables de la investigación y la hipótesis preestablecida se utilizará un diseño de ruta. Definido el modelo de ruta como “un sistema de hipótesis, derivado de una teoría en el cual las hipótesis versan sobre los coeficientes de ruta”. Por tanto, los diagramas mencionados son útiles para mostrar de forma gráfica el patrón de relaciones causales entre un grupo de variables, las cuales pueden ser exógenas o endógenas; las primeras, (en esta investigación sexo y edad) se asume que no son explicadas por las variables del modelo. Mientras que las endógenas son aquellas cuya variación está explicada por las variables del sistema (Kerlinger y Lee 2002).

En cuanto al diseño de investigación, como se indicó es de tipo transversal debido a que los datos de una o varias muestras (extraídas de una o varias poblaciones) se obtendrán entre los meses de enero y marzo de 2018. Este tipo de diseños permite a los científicos describir y diferenciar una o varias poblaciones, realizar generalizaciones y realizar predicciones (Shaughnessy, Zechmeister y Zechmeister, 2007).

Según Kerlinger y Lee (2002), el análisis se basa en los siguientes supuestos estadísticos:

- El modelo representa relaciones causa-efecto entre las variables.
- Las relaciones son lineales y aditivas. Las relaciones curvilíneas, multiplicativas o de interacción se excluyen.
- Los modelos o sistemas de variables son cerrados, es decir, las variables dependientes se consideran explícitamente determinadas por alguna combinación de las variables incluidas en el sistema.

- Los errores debidos al azar son independientes, es decir, no se relacionan sistemáticamente y ejercen una influencia aleatoria sobre las variables endógenas.
- El modelo es recursivo, es decir, las relaciones entre las variables que forman el sistema son asimétricas.
- Existe homocedasticidad y no multicolinealidad en cuanto a que, las varianzas dentro de los grupos se distribuyen a lo largo del rango de las variables predictores y éstas no se relacionan entre sí.
- El nivel de medidas es de razón o categóricas dicotomizadas en variables dummy.

Diseño Muestral

La población estuvo constituida por estudiantes universitarios de pregrado de la Universidad Católica Andrés Bello de la sede Montalbán, pertenecientes a los primeros 5 semestres (debido al material empírico presentado en el marco teórico que fundamenta las hipótesis de la investigación, donde se afirma que los estudiantes de primeros semestres o hasta la mitad de la carrera presentan una mayor intención a emprender que los estudiantes de semestres superiores) de la facultad de ciencias económicas y sociales (administración de empresas, contaduría pública, sociología, relaciones industriales y economía) inscritos en el periodo académico 2017-2018.

El número de participantes a incluirse en la muestra se estimó partiendo del criterio propuesto por Hair, Anderson, Tatham y Black (2000), quienes establecen que lo ideal en un análisis de ruta, es emplear entre 20 y 25 sujetos por variable planteada. Por lo que tomando en cuenta que la presente investigación posee 9

variables a estudiar y estipulando 25 personas por cada variable se obtuvo un total de 225 sujetos.

La muestra fue escogida a través de un muestreo no probabilístico, casual o incidental, según lo planteado por Peña (2009), donde la muestra estuvo conformada por sujetos fácilmente accesibles y presentes en un lugar determinado y en un momento preciso. Es decir, los sujetos se incluyeron a medida que estaban disponibles en los salones de la UCAB hasta que la muestra alcanzó el tamaño deseado.

Instrumentos

Escala de Intención de emprendimiento (Sánchez y Baixauli, 2014)

Se trata de una escala estructurada, validada y probada en una muestra de 884 alumnos de estudios superiores de la región de Murcia durante el año 2013-2014 para evaluar la intención de emprender y su relación con otras variables como: presión social, género, edad, experiencia laboral, nivel socioeconómico, control percibido, normas subjetivas y si ha habido o no en su familia familiares emprendedores, dicha investigación estuvo basada en los estudios de intención de emprendimiento de Kolvereid (1996), Fayole y Gailly (2004), Kolvereid e Isaksen (2006), Wang, Wenjun, Lu, Wei, Millington y Kent (2011), empleada por Rueda et al. (2013).

Con esta escala se trata de conocer aspectos más vinculados al estudiante y a su entorno más próximo (las variables mencionadas en el párrafo anterior y sus intenciones de emprender, su formación, apoyo económico percibido, principales

dificultades o inconvenientes que el sujeto pueda reconocer de cara a tomar una decisión sobre la creación de una empresa Sánchez y Baixauli (2014).

El cuestionario, tal como se encuentra en el anexo A está basado en una escala tipo Likert de siete puntos (1 = Totalmente en desacuerdo y 7 = muy de acuerdo).

Se fijó como objetivo inicial que el error máximo de estimación no superase los 0,05 puntos con un nivel de confianza del 95% para el total de la muestra y los 0,05 puntos con un nivel de confianza del 95%. En la tabla 1 puede observarse la distribución de la muestra, el error de estimación para cada uno de los estratos y el nivel de confianza.

Tabla 1.

Distribución de la muestra.

Muestra	Muestra	Error de estimación	Nivel de confianza
Estudiantes de 2º de Bachillerato	527	$\pm 4,17$	95%
Estudiantes de Ciclos Formativos	357	$\pm 5,13$	95%
TOTAL	884	$\pm 3,24$	95%

La encuesta estaba compuesta por los siguientes ítems:

1. Es muy probable que llegue a crear una empresa algún día.
2. Estoy dispuesta/o a esforzarme lo que sea necesario para ser empresario/a.
3. Tengo dudas sobre si alguna vez llegaré a crear una empresa.
4. Estoy decidido/a a crear una empresa en el futuro.
5. Mi objetivo profesional es ser empresario/a.

El enfoque metodológico elegido para el estudio de Sánchez y Baixauli (2014) fue la investigación cuantitativa, por lo que la aplicación involucró una encuesta auto-administrada. La medición de la presente variable se lleva a cabo tomando en cuenta que el sujeto tiene 7 opciones para responder, ya que es una escala tipo Likert donde la opción 1 representa totalmente en desacuerdo y la opción 7 totalmente de acuerdo. Siendo el puntaje mínimo posible de 5 puntos y el máximo de 35, sin embargo, en este punto se debe tener cuidado del ítem número 3, ya que se trata de un ítem invertido, lo que indica que la escala debe invertirse tomando en cuenta que aunque a primera instancia un mayor puntaje indicador de la presencia de intención de emprendimiento es el más cercano a 29, en la totalización se invierte la respuesta del ítem 3 tomándose en cuenta como 7 en vez de 1. Los resultados se traducen por medio de una suma, donde un resultado mayor es indicativo de que el estudiante posee intención de emprendimiento y resultados bajos refieren que el estudiante no posee intención de emprender.

En cuanto a las medidas de validez y confiabilidad de la variable en referencia a la escala se ha realizado un análisis factorial y todos los ítems se agrupan en un único factor siendo positivo considerándose un constructo unidimensional, presentando a su vez un porcentaje de varianza explicada del 65,46%; Alpha de Cronbach $\alpha = 0,791$; el determinante de la matriz de correlaciones = 0,040; Coeficiente KMO = 0,812; significancia de la prueba de esfericidad de Bartlett = 0.000, con lo que cabe concluir que la medida resulta adecuada para el empleo en la presente investigación en función de la muestra utilizada y objetivo de investigación mencionado.

El actual instrumento no amerita realizar estudio piloto puesto que es una escala validada y apta para hacer uso con la muestra que se pretende trabajar ya que los autores de la escala realizaron un análisis factorial y todos los ítems se agruparon en un único factor, con un porcentaje de varianza explicada del

65,46%; Alpha de Cronbach $\alpha = 0,791$; el determinante de la matriz de correlaciones = 0,040; Coeficiente KMO = 0,812; significación de la prueba de esfericidad de Bartlett = 0.000, por lo que cabe concluir que la medida es adecuada.

Escala de locus de control: adaptación realizada por Espíritu (2011) de la escala Entrepreneurial Attitude Orientation (EAO) de Robinson, Stimpson, Huefner y Hunt (1991)

Espíritu (2011) estudió los factores explicativos de la actitud emprendedora en estudiantes de Madrid. Los participantes elegidos para llevar a cabo dicho estudio fueron los estudiantes universitarios matriculados en titulaciones directamente vinculadas con la Administración de Empresas en las Universidades Públicas de la Comunidad Autónoma de Madrid. Estas son: la Universidad Complutense de Madrid (con dos centros, la Escuela Universitaria de Estudios Empresariales y la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales), la Universidad Rey Juan Carlos, la Universidad Autónoma de Madrid y la Universidad Carlos III. Esto se tradujo en una población total de 11590 estudiantes para el año 2006, de los cuales se escogieron al azar 1210, esto fue realizado por medio de un muestreo aleatorio estratificado que garantizara una mayor representatividad de la muestra seleccionada, así como para determinar el total de la muestra y de cada uno de los estratos.

El autor pretendía medir el locus de control interno en función de la actitud emprendedora de los estudiantes (entre otras variables tales como tolerancia a la ambigüedad, propensión al riesgo, antecedentes familiares, experiencia previa, extroversión, neuroticismo, amabilidad...) habiéndose planteado el control interno según la definición mencionada en el marco teórico propuesta por Robbins (1999).

Ahora bien, la medición de la variable locus de control interno en el actual estudio se realizó a través de la adaptación realizada por Espíritu (2011) del cuestionario auto-aplicado mencionado con anterioridad, el cual consistía en una escala tipo Likert con 7 opciones, seleccionando 4 ítems, provenientes de la escala Entrepreneurial Attitude Orientation (EAO) de Robinson, et al. (1991) la cual es utilizada para predecir la conducta emprendedora a través de cuatro rasgos de personalidad entre los que se encuentra el control interno. Espíritu (2011) realizó un ajuste ya que en principio fue aplicado a empresarios.

Los ítems que contiene el presente instrumento son:

1. En el mundo empresarial el trabajo de la gente competente siempre es reconocido
2. Me gusta planear a tiempo las actividades que realizo
3. El éxito de la organización se basa en poner gente competente
4. Analizo los errores para aprender de ellos

Para responder las afirmaciones anteriores los sujetos tenían 7 opciones, donde el número 1 representa totalmente en desacuerdo y el número 7 totalmente de acuerdo. El puntaje mínimo a obtener es de 5 y el máximo es de 35 puntos. El resultado de la medición viene dado proporcionalmente al resultado de la suma de la respuesta en los ítems, es decir, a mayor puntaje obtenido por el sujeto, mayor control interno posee el mismo.

En cuanto al rasgo de personalidad de locus de control interno, la tabla 2 refleja los estadísticos descriptivos de los ítems, los índices de homogeneidad corregida y el Alfa de Cronbach del test si se elimina el elemento. Al analizar los índices de homogeneidad corregidos (entre 0,162 y 0,334), y del alfa de Cronbach (0,441), se procedió a eliminar la pregunta número 1 para aumentar el alfa.

Al realizar el análisis factorial se observó que la única pregunta con una saturación menor que 0,30, fue la número 8 (0,217), procediendo a su eliminación. De esta forma, la matriz factorial mostró saturaciones mayores que 0,30 para los restantes ítems (entre 0,411 y 0,661), aumentando el valor del alfa de Cronbach hasta un 0,488.

Con la estructura factorial obtenida tras la eliminación del ítem 1, el porcentaje de residuales mayores de 0,05 resultante es de un 0%.

Tabla 2

Medias, desviaciones estándar y correlaciones para la validación de la escala de locus de control.

Ítems	Media	Desv. típica	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento	N
Pregunta n° 1	5,36	2,558	,162	,452	1210
Pregunta n° 8	5,89	2,375	,208	,407	1210
Pregunta n° 15	7,33	1,999	,186	,417	1210
Pregunta n° 22	7,85	1,862	,334	,322	1210
Pregunta n° 29	7,88	1,686	,317	,342	1210

En este punto cabe destacar que en la escala original de Robinson (1991) el Alfa de Cronbach fue de 0.70, indicando validez para la cantidad de ítems (12) que usaron en un contexto empresarial.

Basándose en la cantidad de investigaciones relacionadas al control interno y validación de las mismas, el instrumento se encontró apto para la aplicación a la muestra con la que se pretendía trabajar en el presente proyecto. Siendo considerado a su vez como una escala sumamente pertinente basada en los antecedentes de confiabilidad y validez reportados por el autor.

Escala de Motivación al logro: Adaptación realizada por Espíritu (2011) de la escala "Entrepreneurial Attitude Orientation" (EAO) de Robinson et al. (1991)

Espíritu (2011) pretendía medir la motivación al logro siguiendo a Lee y Tsang (2001) quienes en su estudio sobre efectos de los rasgos de personalidad del empresario, formación y actividades de redes sobre el crecimiento de empresas, argumentan que, con frecuencia, la motivación al logro está implícita en el comportamiento emprendedor, ya que los emprendedores difícilmente se encuentran satisfechos con el logro actual obtenido y se esfuerzan por mejorar su desempeño y así lo demuestran en su estudio. Mencionan, por tanto, que una alta motivación al logro se asocia con el éxito. Debido a esto una de las hipótesis presentes en la investigación de Espíritu (2001) era que el rasgo de personalidad motivación al logro, influirá positivamente en la actitud emprendedora de los estudiantes universitarios.

Para el estudio de dicha variable se emplearon cinco preguntas seleccionadas y basadas en la escala "Entrepreneurial Attitude Orientation" (EAO) de Robinson et al. (1991). Dicha sub-escala es autoadministrada y es un extracto de su instrumento principal, el cual contiene 75 preguntas donde se miden cuatro rasgos de personalidad, los cuales permiten predecir la actitud emprendedora, entre ellos se encuentra la motivación al logro. Al igual que como se mencionó en el apartado del instrumento empleado para estudiar locus de control interno, con esta escala también se realizó una adaptación de las preguntas, puesto que originalmente fueron elaboradas para empresarios consolidados.

Los ítems que miden la presente variable son:

1. Me gusta destacar en mi trabajo/estudios
2. Soy muy minucioso en las tareas que realizo
3. Me gusta trabajar para estar siempre entre los mejores diariamente

4. Estoy orgulloso de los resultados que he logrado en mis actividades
5. Me propongo hacer algo importante y con sentido cada día

Para responder a las afirmaciones anteriores, los sujetos tienen 5 opciones de respuesta, donde 1 indica estar totalmente en desacuerdo y 5 totalmente de acuerdo. El resultado viene dado por la suma de las respuestas en cada ítem, traduciéndose en que puntuaciones altas indican que los sujetos poseen una necesidad recurrente de conseguir éxitos, de hacer algo mejor en relación a un estándar y de actuar bien con la satisfacción intrínseca de hacerlo mejor. Asimismo, los sujetos con puntuaciones altas en dicha escala se muestran más persistentes a la hora de realizar tareas difíciles, asumen una serie de responsabilidades personales en su rendimiento y tienen una mayor capacidad para innovar, ya que desean hacer las cosas de un modo distinto y más eficaz.

En cuanto a los antecedentes de confiabilidad y validez del instrumento, se muestran los estadísticos descriptivos de los ítems, los índices de homogeneidad corregida y los alfas de Cronbach del test si se elimina el elemento (tabla 3). Considerando los valores de los índices de homogeneidad (entre 0,470 y 0,593 y el alfa de Cronbach inicial obtenido (0,735), no se ha decidido eliminar ninguna pregunta. Las saturaciones obtenidas a partir del análisis factorial inicial fueron todas mayores que 0,30 (entre 0,556 y 0,739). Asimismo, el modelo da lugar a un 0 % de residuales mayores 0,05, lo que se consideró positivo.

Tabla 3.

Estadísticos de los elementos (N. Logro) y alfas si se elimina algún ítem

Ítems	Media	Desv. típica	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento	N
Pregunta nº 2	7,80	1,723	,472	,699	1210
Pregunta nº 9	7,48	1,743	,473	,698	1210
Pregunta nº 16	7,28	1,886	,593	,650	1210
Pregunta nº 23	7,58	1,830	,478	,697	1210
Pregunta nº 30	7,26	1,891	,470	,700	1210

Es válido destacar que en el estudio mencionado el rasgo de personalidad motivación al logro resultó ser altamente significativo con un $p < 0,01$, confirmándose la hipótesis planteada.

Con base en lo anterior se consideró que el presente instrumento es ampliamente apto y pertinente para ser empleado en la actual investigación, sin necesidad de realizarse estudios pilotos debido a la confiabilidad y validez de los ítems a usar, la evidencia empírica existente de la variable motivación al logro en relación a la intención de emprendimiento y la traducción y validación realizada a la lengua española por Espíritu (2011).

Escala de Propensión al riesgo: Adaptación realizada por Espíritu (2011) al Choice Dilemmas Questionnaire (CDQ) Kogan y Wallach (1964)

El riesgo es inherente a la creación de empresas porque la mayoría de los recursos y oportunidades son inciertos cuando se compromete dinero y tiempo, y supone una valoración psicológica de las posibilidades de éxito. Aunque los individuos difieren en la percepción del riesgo y en sus aptitudes para afrontarlo.

Espíritu (2011) midió propensión al riesgo basándose en lo mencionado en el párrafo anterior así como en estudios citados en el marco teórico y en la influencia del rasgo de personalidad propensión al riesgo en empresarios, directivos, y estudiantes universitarios con intenciones de crear su propia empresa, el autor consideró que estos últimos, deben poseer la capacidad para hacer frente a situaciones peligrosas y de incertidumbre, valorando el grado de riesgo que les permita tomar decisiones que redunden en su beneficio, pero también deben estar preparados para afrontar con responsabilidad las consecuencias negativas que les puedan surgir.

En cuanto a la medición de este rasgo, se seleccionaron cuatro preguntas provenientes del Choice Dilemmas Questionnaire (CDQ), test auto-administrado elaborado por Kogan y Wallach (1964) y empleado en estudios desarrollados con empresarios que han iniciado un negocio o con empresarios ya consolidados. El CDQ ha sido validado por Brockhaus (1980), Gupta y Govindarajan (1984), Schwer y Yucelt (1984) o Entrialgo Suárez et al. (1999). Dada las características de la muestra de Espíritu y sastre (2007) (las cuales coinciden en diversos factores con la de la actual investigación) se han adaptado las preguntas sin realizar cambios radicales en el contenido.

Los ítems originales del presente instrumento eran:

1. Disfruto con las actividades que suponen un alto grado de aventura
2. Me parece que si no asumo riesgos me quedará estancado/a
3. Las personas que asumen riesgos tienen más probabilidades de salir adelante que las que no se arriesgan
4. Me atrevo a afrontar cualquier situación para mejorar mi desempeño o lograr mis propósitos
5. Pienso poco en los riesgos que conllevan mis decisiones (Este ítem fue eliminado, las razones serán expuestas posteriormente al mencionar la confiabilidad y validez de los ítems seleccionados)

Para responder, los sujetos tienen 4 opciones, donde el número 1 representa totalmente en desacuerdo y la opción 5 representa totalmente de acuerdo. El puntaje viene dado por la adición de las respuestas, pudiéndose obtener como mínimo 4 y como máximo 20 puntos. Los sujetos con puntuaciones altas son aquellas personas consideradas aptas para ejercer la toma de decisiones bajo riesgos, que afrontan situaciones inciertas y adversas las cuales pueden ser obviadas en relación al beneficio que se obtendrá posteriormente. Son personas capaces de mantener la calma en circunstancias que generan estrés porque trazan su meta por encima de dichas situaciones y se visualizan alcanzando su objetivo más que atravesando un proceso.

Ahora bien, la adaptación de Espíritu al CDQ es tomado en cuenta para la actual investigación tomando en consideración los antecedentes de confiabilidad y validez del cuestionario. En cuanto al rasgo de propensión al riesgo, la tabla 4 muestra los estadísticos descriptivos de los ítems, los índices de homogeneidad corregida y los índices alfa de Cronbach del test si se elimina cada ítem. Asimismo, al considerar los índices de homogeneidad corregida de los elementos (entre 0,235 y 0,490) y el alfa de Cronbach (0,651), se consideró eliminar la última pregunta para lograr un aumento del alfa a 0,712, siendo de este modo conveniente y apto para la investigación.

Al aplicar el análisis factorial se obtuvieron saturaciones mayores a 0,30 (entre 0,564 y 0,715) y un 16 % de residuales con valores mayores de 0,05, considerándose como aceptable y pertinente.

Tabla 4.

Descriptivos estadísticos de la sub-escala de Propensión al riesgo.

Ítems	Media	Desv. típica	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento	N
Pregunta n° 4	7,44	1,968	,490	,558	1210
Pregunta n° 11	7,63	1,919	,484	,562	1210
Pregunta n° 18	7,81	1,745	,462	,578	1210
Pregunta n° 25	7,25	1,743	,444	,585	1210
Pregunta n° 32	5,24	2,619	,235	,712	1210

Con base en lo anterior la escala se encuentra apta para su aplicación a la muestra con la que se pretende trabajar por lo que se amerita realizar prueba piloto.

Test de Alfabetización Económica para Adultos (Gempp, Denegri, Caripán, Catalán, Hermosilla y Caprile (2007)

Según Denegri y Martínez (2005), la alfabetización económica otorga a los individuos las herramientas necesarias para poder enfrentar el sistema económico y social en el que se está inserto y así lograr descifrar las señales del mercado que no siempre son explícitas, desarrollando competencias cognoscitivas y prácticas para tomar decisiones personales y sociales sobre los problemas económicos que día a día se deben enfrentar inevitablemente. Es exactamente esto lo que se pretende medir por medio del siguiente test.

El Test utilizado para medir la presente variable será el Test de alfabetización económica para Adultos (TAE-A), creado por Gempp, Denegri, Caripán, Catalán, Hermosilla y Caprile (2007) el cual estuvo inspirado en el Test of Economic Literacy (TEL) para adolescentes. El TAE-A es un cuestionario auto-aplicado de 26 ítems de selección múltiple con cuatro alternativas, una correcta,

puntuación máxima de 26 puntos, tomando dos valores Alfabetizado y no Alfabetizado (Gempp et al. 2007).

Gempp, et al. (2007) realizó los análisis del test a partir de la Teoría Clásica de los Tests sobre las respuestas dadas al instrumento por una muestra de 840 adultos chilenos de ambos géneros, entre 18 y 50 años. Los análisis indicaron que se trataba de un instrumento de 26 ítems, con adecuados niveles de dificultad ($p=.24 < .76$), discriminación ($p=.27 < .54$) y confiabilidad ($GLB=.87$), el test presenta una adecuada confiabilidad ($\alpha=0.82$) además de un óptimo comportamiento de los distractores. Con base en las características mencionadas del instrumento ha parecido pertinente, apto, oportuno y adecuado su empleo en la presente investigación.

Gempp, et al. (2007) trabajaron con una muestra no probabilística de 840 adultos, organizada en un diseño de cuotas independientes $3 \times 4 \times 2$, controlando las variables nivel socioeconómico (alto, medio y bajo), grupo de edad (18-25, 26-30, 31-40 y 41-50) y género (femenino y masculino).

Los mismos autores trabajaron con el mismo conjunto original 55 de ítems utilizado previamente para la elaboración del primer instrumento. Estos habían sido seleccionados, a su vez, mediante sucesivos análisis cualitativos y cuantitativos llevados a cabo sobre un grupo inicial de 89 ítems contruidos por especialistas en Psicología Económica y por Economistas.

El instrumento estuvo compuesto de ítems de elección múltiple, con cuatro alternativas, de las cuales sólo una era correcta. Los 55 ítems incluidos en el análisis abarcaban las mismas cuatro áreas que el TEL: conceptos de Economía General, Microeconomía Macroeconomía, y Economía Internacional, en ese orden de relevancia.

Un ejemplo de ítem presente en el instrumento es el siguiente: “Si el precio de la carne se duplica, y el precio del pollo se mantiene, las personas probablemente comprarán: (a) Más pollo y menos carne, (b) Más pollo, (c) Más pollo y la misma cantidad de carne, (d) Ni pollo, ni carne”; en este ejemplo, la alternativa (a) corresponde a la respuesta correcta.

La prueba incluye ítems conceptuales e ítems de aplicación; los primeros dirigidos a evaluar el conocimiento de conceptos económicos, y los segundos, su comprensión en situaciones cotidianas. Por ejemplo, el siguiente es ítem de tipo conceptual: “¿Qué es un crédito? (a) Una operación en que se piden préstamos a una casa comercial para su posterior pago; (b) Utilización de los fondos de otra persona a cambio de la promesa de devolverlos más los intereses correspondientes; (c) Concesión de un permiso dado por una persona a otra para obtener la posesión de algo; (d) Un cambio en el que una de las partes entrega de inmediato un bien o servicio y recibe, más tarde, el pago correspondiente más los intereses devengados”; en este ejemplo, la alternativa (d) corresponde a la respuesta correcta. Por otra parte, el siguiente es un ejemplo de ítem de aplicación: “¿Cuál es el costo de oportunidad de comprar un Auto? (a) Adquirir una Camioneta; (b) Regalar el dinero; (c) Dejar el dinero bajo la almohada; (d) El interés ganado de dejar el dinero en una cuenta de ahorro”; en este ejemplo, la opción (d) corresponde a la alternativa correcta.

Los puntajes a obtener en el TAE-A van desde 0 a 26 puntos (igual que la cantidad de ítems) lo que quiere decir que el resultado se obtiene por medio de la suma de las respuestas correctas (1 punto por cada respuesta válida). Las puntuaciones altas indican que se trata de un sujeto alfabetizado, es decir cuenta con los conceptos financieros básicos para entender el mundo económico en el que se desenvuelve y es capaz de interpretar los acontecimientos que puedan afectar directa o indirectamente haciendo uso de estos conceptos y desarrollando estas competencias en la vida diaria.

Por último, basándose en la descripción del instrumento señalado, este se encuentra listo para su aplicación a la muestra con la que se pretende trabajar en la presente investigación por lo que no existe la necesidad de realizarse algún estudio piloto.

Procedimiento

Se pautó como días de recolección de datos todos los martes, miércoles, jueves y viernes del mes de marzo del año 2017, en horarios variados entre mañana y tarde ya que los estudiantes de administración de empresas y Contaduría tenían clases a partir de las 12 del mediodía.

Se visualizaron los horarios y se conversó en las escuelas correspondientes con la mayor cantidad de profesores explicándoles el objetivo de la investigación y todo lo relacionado a la misma, posteriormente se les solicitó concedieran 15 minutos (previos o posteriores) de su clase para la aplicación de los instrumentos del actual estudio.

Una vez, en el salón de clase, el investigador informó a los participantes del carácter anónimo y voluntario de su colaboración en el estudio, así como el objetivo del mismo. También se les señaló que debían responder una encuesta para una tesis de grado de estudiante de psicología, lo cual era necesario para la obtención del título de pregrado. Se les indicó que la duración del llenado de los instrumentos era menor o igual a 15 minutos.

El investigador permaneció en el aula de modo que, si se presentaba alguna duda por parte de los voluntarios, este estaba a la disposición para aclarar lo necesario.

Luego de recabar las escalas, el investigador procedió a corregir las mismas y a transcribir los resultados dados por los estudiantes en la totalidad de la encuesta en el programa estadístico SPSS.

Por último, se describieron e interpretaron los resultados, estableciéndose la discusión y las conclusiones del estudio, contrastando las teorías existentes y los antecedentes empíricos con lo obtenido en la presente investigación.

Resultados

La muestra estuvo conformada por 225 participantes, representando el sexo femenino el 52,4% (118 mujeres) mientras que el sexo masculino fue de 47,6% (107 hombres). En cuanto a la edad, el 4,9% de los sujetos tenían 17 años, el 27,1% de los estudiantes tenía 18 años, el 20,0% 19. 18,2% tenía 20 años, 14,2% poseían 21 años, el 9,8% de los estudiantes tenía 22 años, el 3,1% tenía 23 años, 1,8% de los sujetos poseían 25 años, 0,4% 31 y 45 años; al analizar la muestra comparativamente por sexo, se observó que la mayoría de los participantes (79,5%) tanto masculino como femenino, se encontraron en el rango de edad de 18 a 22 años (ver anexo F).

En relación a la variable de tipo de carrera se obtuvo un total de 45 personas por cada carrera de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, siendo 90 estudiantes de carreras con fines no económicos (Sociología y Relaciones Industriales) y 135 personas de carreras con fines económicos (Administración, Contaduría y Economía). Referente al semestre 14,7% de los encuestados se encuentran en primer semestre, el 33,3% en segundo semestre, 14,7% en tercer semestre, 29,8% en cuarto semestre y 7,6% en quinto semestre (ver anexo F).

Asimismo, se obtuvo que un 67,6% ($f= 152$) de los sujetos posee familiares emprendedores y el 32,4% ($f= 73$) no posee familiar alguno que tenga empresa propia o que haya participado en la creación de alguna empresa.

En el cálculo de la confiabilidad de los instrumentos se evidenció que tanto la escala de intención de emprendimiento ($\alpha= .712$), la escala de locus de control

interno ($\alpha=.682$), la escala de motivación al logro ($\alpha=.651$), la escala de propensión al riesgo ($\alpha=.734$).

En base a los cálculos expuestos previamente se evidenció que todas las variables contaban con una medida confiable y válida por lo que se cumple el presente supuesto.

Después de evaluar la confiabilidad y la estructura factorial de las diferentes escalas incluidas en los instrumentos empleados, se calcularon los estadísticos descriptivos con la finalidad de estudiar la distribución y el comportamiento de los puntajes en cada una de las variables implicadas en el diagrama de rutas (ver tabla 5).

En cuanto a la intención de emprendimiento, los resultados indican que el rango de puntuación fue de 11 a 35 puntos. La media aritmética fue de 26,89 con una desviación típica de 4,376, una asimetría negativa (-0.832) presentando una distribución coleada hacia la izquierda, disminuyendo gradualmente hacia el extremo inferior de la escala, con una distribución altamente platicúrtica ($Ku=0,896$) y heterogénea ($CV=19,153$) y una mediana de 28, lo que implica que el 50% de los sujetos tienen un puntaje igual o inferior a 28, por lo que se observó una moderada intención de emprendimiento.

En relación al locus de control interno, se obtuvo un rango de puntuación de 12 a 28 puntos. Con una media aritmética de 23,06 y una desviación típica de 3,741, el 50% de los sujetos obtuvo puntuaciones igual o inferior a 24 puntos. La distribución mostró una asimetría negativa baja (-0,550) coleada hacia adentro con sesgo a la izquierda siendo a su vez homogénea ($CV=13,996$) y marcadamente platicúrtica ($Ku= -0,277$), por lo que se observó que los sujetos tienen una tendencia moderada a percibir el éxito y/o fracaso de su conducta como dependiente de sí mismo y no solo de factores externos.

Referente a la motivación al logro, se halló que el rango de puntuación fue desde 12 a 25 puntos. La media aritmética fue de 20,64 con una desviación típica de 3,050 y una mediana de 21. La asimetría fue negativa (-0,438) que disminuye gradualmente hacia el extremo inferior, (ver tabla 5) muy homogénea ($CV=9,302$) y platicúrtica ($Ku=-0,371$), por lo que se observó una tendencia general a la motivación al logro.

Respecto a la propensión al riesgo, el rango de puntuación osciló entre 4 y 20 puntos, con una media aritmética de 17,27 y una desviación estándar de 2,586. En dicha variable un mayor puntaje indica una mayor propensión al riesgo. Adicionalmente, se obtuvo una asimetría negativa (-1,155), por lo que los datos tienden ligeramente hacia los puntajes altos de la escala, distribuyéndose de manera platicúrtica ($Ku=2,195$) y muy homogénea ($CV=6,690$) presentando el 50% de los estudiantes puntuaciones iguales o inferiores a 18, por lo que se observó una tendencia de los estudiantes a poseer el rasgo de propensión al riesgo.

En cuanto a la educación financiera, ésta presentó un rango de puntuaciones entre 2 y 21 puntos, obteniéndose una media aritmética de 13,61 y una desviación estándar de 4,270. El 50% de los estudiantes obtuvieron puntuaciones iguales o inferiores a 14 puntos. Esto significa que los sujetos presentaron un reconocimiento promedio de términos financieros. Se obtuvo una asimetría baja negativa (-0,278) y los datos tendieron a distribuirse de manera platicúrtica ($Ku=-0,501$) y heterogénea ($CV=18,230$).

Tabla 5.

Estadísticos Descriptivos de las Variables Implicadas en el Diagrama de Ruta Propuesto.

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar	Varianza	Asimetría	Curtosis
INTENCIÓN DE EMPRENDIMIENTO	225	11	35	26,89	4,376	19,153	-,832	,896
LOCUS DE CONTROL INTERNO	225	12	28	23,06	3,741	13,996	-,550	-,277
MOTIVACIÓN AL LOGRO	225	12	25	20,64	3,050	9,302	-,438	-,371
PROPENSIÓN AL RIESGO	225	4	21	17,27	2,586	6,690	-1,155	2,195
EDUCACIÓN FINANCIERA	225	2	21	13,61	4,270	18,230	-,278	-,501

En resumen, se observó que la muestra estudiada presentó una actitud moderadamente favorable hacia la intención de emprendimiento, así como también pareciera que una gran parte de los sujetos poseen locus de control interno, propensión al riesgo y motivación al logro, del mismo modo, los resultados reflejaron un promedio bajo en cuanto al manejo de términos financieros.

Verificación de supuestos y contraste de hipótesis

Con el fin de estudiar las asociaciones y verificar la multicolinealidad entre las variables incluidas en el modelo, se procedió a analizar la matriz de correlaciones simples estimadas a través del coeficiente producto-momento de Pearson (ver tabla 6). Los resultados indicaron que todos los coeficientes de correlación fueron inferiores a 0,60; lo que indica que la multicolinealidad entre las variables fue baja.

Tabla 6.

Correlaciones entre Cada una de las Variables del Modelo Planteado

	LOCUS DE CONT	MOTIVAC. AL LOGRO	PROP. AL RIESGO	EDUC. FINANC	EDAD	SEXO	TIPO DE CARRERA	FAM. EMPREND.
INTENC. EMPREND.	.378**	.381**	.261**	.055	-.010	.059	-.191**	-.230**
LOCUS DE CONT.	-	.491**	.233**	.116	.005	.018	-.138*	-.210**
MOTIVAC. AL LOGRO	-	-	.305**	.065	.076	-.076	-.063	-.297**
PROP. AL RIESGO	-	-	-	.079	-.008	.114	-.131*	-.260**
EDUC. FINANC.	-	-	-	-	.179**	.234**	-.347**	-.177**
EDAD	-	-	-	-	-	.123	-.058	-.012
SEXO	-	-	-	-	-	-	-.214**	-.033
TIPO DE CARRERA	-	-	-	-	-	-	-	.112

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

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

Específicamente en cuanto a las correlaciones que resultaron significativas, se sabe que la intención de emprendimiento y el locus de control interno tienen una relación positiva y moderada, significativa al 1%, ($r=.378$; $p<.01$), lo que quiere decir que, a mayor intención de emprendimiento, mayor locus de control interno poseen los sujetos. Asimismo, la relación entre intención de emprendimiento y motivación al logro resulta positiva, moderada y estadísticamente significativa al 1%, lo que indica que, a mayor motivación al logro, los sujetos presentan mayor intención de emprendimiento ($r=.381$; $p<.01$).

Del mismo modo la variable dependiente presentó una relación positiva baja significativa al 1% con propensión al riesgo explicando el 26,1% de la varianza, lo que reflejó que los sujetos que poseen mayor intención de emprendimiento muestran mayor propensión al riesgo ($r=.261$; $p<.01$). Al mismo tiempo la variable

predicha tiene una relación inversa y baja, significativa al 1% con el tipo de carrera, explicando el 19,1% de la varianza ($r = -.191$; $p < .01$) reflejando a su vez que los estudiantes de carreras como administración de empresas, contaduría pública y economía poseen mayor intención de emprender que los estudiantes de sociología y relaciones industriales. Por último, existe una relación inversa y baja, significativa al 1% entre intención de emprendimiento y familiares emprendedores, la cual a su vez explica el 23% de la varianza ($r = -.23$; $p < .01$) e indica que los estudiantes que poseen intención de emprender no necesariamente poseen familiares que han emprendido algún negocio o participado de la creación de una empresa. Sin embargo, cabe destacar que en este punto dicha relación pudo haber sido obtenido con un estadístico punto-biserial, no obstante, se decidió realizarlo por regresión por asuntos prácticos.

Referente al locus de control interno se obtuvo una relación significativa al 1% moderada y directa con la variable de motivación al logro, explicando el 49,1% de la varianza ($r = .491$; $p < .01$) lo que indicó que las personas que poseen mayor locus de control interno tienen una mayor motivación al logro. Del mismo modo el locus de control interno se relaciona de manera positiva, baja y significativa al 1% con la propensión al riesgo, explicando el 23,3% de la varianza ($r = .233$; $p < .01$) lo que reflejó que, a mayor motivación al logro, mayor propensión al riesgo poseen los sujetos.

Por otro lado, la misma variable se relaciona de manera inversa, baja y significativa al 5% con el tipo de carrera, explicando el 13,8 % de la varianza ($r = -.138$; $p < .05$) lo que significa que los estudiantes de carreras de administración de empresas, contaduría pública y economía poseen mayor locus de control interno que los estudiantes de sociología y relaciones industriales. Por último, se obtuvo una relación inversa, baja y significativa al 1% entre la presencia de familiares emprendedores y el locus de control interno explicando un 21% de la varianza ($r = -$

.210; $p < .01$) e indicando que a mayor presencia de familiares emprendedores menor locus de control interno poseen los sujetos.

En cuanto a la motivación al logro se obtuvo una relación directa, moderada y significativa al 1% con propensión al riesgo, explicando el 30,5% de la varianza ($r = .305$; $p < .01$) reflejando que, a mayor motivación al logro, mayor propensión al riesgo. Y, por otro lado, se obtuvo una relación negativa, baja y significativa al 1% con la variable de familiares emprendedores, explicando el 29,7% de la varianza ($r = -.297$; $p < .01$), lo que significa que los sujetos tenderán a poseer mayor motivación al logro en cuanto posean familiares emprendedores.

Referente a la educación financiera se obtuvo una relación positiva, moderada y significativa al 1% con la edad, lo que explica el 17,9% de la varianza ($r = .179$; $p < .01$) indicando que, a mayor edad, mayor educación financiera. Del mismo modo se encontró una relación positiva y moderada, significativa al 1% con la variable sexo, explicando el 23,4% de la varianza ($r = .234$; $p < .01$) lo que refleja que la educación financiera es mayor en hombres que en mujeres.

Concerniente al tipo de carrera se obtuvo una relación negativa, baja y significativa al 5% con la variable propensión al riesgo, explicando el 13,1% de la varianza ($r = -.131$; $p < .01$) lo que quiere decir que los estudiantes de carreras con fines administrativos y numéricos (administración, contaduría y economía) poseen mayor propensión al riesgo que los estudiantes de carreras con fines humanísticos (sociología y relaciones industriales. Así mismo, se encontró que la educación financiera tiene una relación inversa, moderada baja y significativa al 1% con el tipo de carrera explicando el 34,7% de la varianza ($r = -.347$; $p < .01$) reflejando que los estudiantes de administración contaduría pública y economía poseen un mayor manejo de términos financieros que los estudiantes de sociología y relaciones industriales. Por último, se muestra una relación negativa con el sexo, explicando

el 21,4% de la varianza, ($r=-.21,4$; $p<.01$) e indica que las mujeres poseen mayor educación financiera que los hombres.

Por último, en cuanto a la variable de familiares emprendedores se encontraron relaciones indirectas con propensión al riesgo y educación financiera explicando el 26 y 17,7% ($r=-.260$; $-.177$; $p<.01$) respectivamente, lo que quiere decir que a cuando los sujetos tienen familiares emprendedores mayor será la propensión al riesgo y el manejo de términos financieros que cuando no poseen familiares que hayan participado de la creación de alguna empresa.

Con el objetivo de verificar el modelo propuesto (ver Figura 1) y estudiar las relaciones planteadas entre cada variable, se realizó un análisis de ruta mediante el cual se obtuvieron las influencias directas de las variables exógenas, calculándose las regresiones múltiples y simples para cada una de las variables endógenas del modelo, a través de los pesos estandarizados de regresión entre las variables que se estudiaron en la presente investigación. Según Ortiz-Pulido (2000), para establecer estos efectos es necesario determinar los indicadores de “coeficientes de ruta” para cada una de las relaciones establecidas en el diagrama de ruta. Cada uno de los coeficientes indica la intensidad en que cada variable exógena influye sobre la variable endógena. Los coeficientes de ruta son equivalentes a los coeficientes estandarizados de regresión. Además, se determinó el grado de significancia de las influencias encontradas en cada una de las relaciones planteadas en el diagrama de ruta.

Por otra parte, con la finalidad de verificar los diferentes supuestos del análisis de regresión múltiple, base del análisis de ruta planteado, se evaluaron en principio los supuestos de normalidad de la variable dependiente (Kolmogorov-Smirnov y P-P-Plot), observándose que no se distribuyeron normalmente (Ver anexo G), lo que indica que los resultados deben ser evaluados con cautela. El supuesto de la multicolinealidad (matriz de correlaciones) entre las variables

independientes del modelo de regresión. En lo que respecta a este punto, se observó que los coeficientes de correlación (producto-momento de Pearson) de las diferentes variables independientes del estudio, son todos inferiores a 0,70, lo cual excluye la posibilidad de la existencia de multicolinealidad entre las variables independientes. Otro de los supuestos que se cumple es el de la no correlación entre los errores (coeficientes Durbin-Watson cercanos a 2) excepto la variable Tipo de carrera lo que implica que los resultados deben ser interpretados con mesura; las medias de los errores de los modelos de regresión planteados son iguales a cero, homocedasticidad y normalidad de los errores (tabla de residuales).

En lo que respecta a los supuestos de los errores, todas las variables cumplieron con el supuesto de la media igual a cero y el supuesto de la independencia de los errores. Por otra parte, las variables no cumplieron con el criterio de normalidad (índices de Kolmogorov-Sminrov significativos) de las variables en las cuales, dadas las características de la muestra, es esperable esta distribución.

Dado el cumplimiento en forma general, de los supuestos de la regresión, con el objetivo de comprobar las relaciones propuestas en el diagrama de ruta, se realizó un análisis de regresión múltiple para cada variable endógena, resultando de esta manera seis regresiones múltiples. Luego, se analizó la R, R² ajustado, F y su significancia ($p < 0,05$) para cada una de las variables mencionadas, al igual que los coeficientes Beta (B) y su significancia ($p < 0,05$ y $0,01$). Las rutas cuyos betas no fueron significativas fueron eliminadas del diagrama.

Concerniente a la variable dependiente, es decir intención de emprendimiento, se ve directamente influida por la educación financiera, motivación al logro, edad, sexo, familiares emprendedores, propensión al riesgo, tipo de carrera y locus de control interno constituyéndose en evidencia a favor de las hipótesis planteadas con un coeficiente de correlación múltiple positivo,

moderado y significativa al 5% ($R = 0,487$) entre dichas variables, explicando el 23,7% de la varianza total de la intención de emprendimiento ($R^2 = 0,237$). El modelo fue significativo estadísticamente, rechazándose la hipótesis nula con una F de 8,408 y $p = 0,000$ (ver anexo H).

En lo que respecta al análisis de la significancia de los coeficientes beta, tal y como se puede observar en la tabla 7, de todas las variables incluidas en el modelo la variable motivación al logro fue la que mayor contribuyó a la explicación de la intención de emprendimiento, presentando una correlación positiva baja ($\beta = 0,219$) y estadísticamente significativa ($t = 3,026$; $p = 0,003$); por lo que, mientras mayor sea la motivación al logro, mayor será la intención de emprendimiento.

Asimismo, se encontró que el locus de control interno contribuyó a la explicación de la intención de emprendimiento, hallándose una correlación positiva baja y significativa al 5% ($\beta = 0,216$; $t = 3,111$; $p = 0,002$); lo que indicó que mientras mayor es el locus de control interno de los sujetos mayores serán sus puntajes en la escala de intención de emprendimiento.

El tipo de carrera también mostró una relación lineal negativa y baja con la intención de emprender ($\beta = -0,138$) siendo estadísticamente significativa ($t = -2,128$ $p = 0,034$) evidenciándose que la intención a emprender puede ser predicha por el hecho de estudiar administración de empresas, contaduría pública y economía ya que éstos presentaron mayores puntajes en la escala de intención de emprendimiento que los estudiantes de sociología y relaciones industriales.

Sin embargo, a diferencia de lo esperado, el sexo no mostró una relación lineal significativa con la intención de emprendimiento ($\beta = 0,046$; $t = 0,727$; $p = 0,468$) significando que los puntajes en la escala de intención de emprendimiento no se vieron influenciados por el hecho de ser del sexo femenino o masculino.

Asimismo, la edad demostró no tener relación significativa con la variable predicha ($\beta = -0,031$; $t = -0,509$; $p = 0,611$), lo que implica que la intención de crear un negocio no se ve influida por la edad de los sujetos.

Del mismo modo, contrario a lo esperado, no se obtuvo relación estadísticamente significativa entre la variable dependiente y la presencia de familiares emprendedores ($\beta = -0,088$; $t = -1,364$; $p = 0,174$) indicando que la intención de emprendimiento no se ve influida por la presencia o ausencia de familiares que hayan participado en la creación de una empresa o negocio. En la misma línea la variable de propensión al riesgo no resultó tener una relación estadísticamente significativa ($\beta = 0,102$; $t = 1,582$; $p = 0,115$) siendo que la intención de emprender no demostró depender de la propensión al riesgo.

Y por último en cuanto a lo no esperado, no se evidenció relación significativa entre educación financiera e intención de emprendimiento ($\beta = -0,061$; $t = -0,918$; $p = 0,360$) reflejando que la intención a emprender un nuevo negocio no se relaciona directamente con el manejo de términos financieros.

Tabla 7

Coeficientes B Estandarizados, β Estandarizados y su significancia para la Intención de Emprendimiento

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	T	Sig.
	B	Error estándar	Beta		
(Constante)	14.130	3.368		4.195	.000
EDAD	-.056	.110	-.031	-.509	.611
SEXO	.400	.550	.046	.727	.468
TIPO DE CARRERA	-1.226	.576	-.138	-2.128	.034
FAMILIARES	-.818	.599	-.088	-1.364	.174
EMPRENDEDORES					
1 PROPENSIÓN AL RIESGO	.173	.109	.102	1.582	.115
MOTIVACIÓN AL LOGRO	.314	.104	.219	3.026	.003
LOCUS DE CONTROL INTERNO	.252	.081	.216	3.111	.002
EDUCACIÓN FINANCIERA	-.062	.068	-.061	-.918	.360

Los resultados mostraron que se cumplieron la mayoría de los supuestos esperados en el modelo. Específicamente se observó que la variable intención de emprendimiento no se distribuyó de manera normal (lo que amerita una interpretación cautelosa), la media de los residuos resultó cero y no hubo correlación entre los errores (Durbin-Watson= 1,950) (ver anexo H).

En cuanto al modelo de propensión al riesgo, tal y como se esperaba, resultó estadísticamente significativo ($F= 9,509$; $p= 0,000$) expresando una relación lineal directa con la variable familiares emprendedores y sexo. En lo que respecta a los supuestos del modelo de ruta, los resultados mostraron que se cumplieron la mayoría de los supuestos esperados. Específicamente la variable propensión al riesgo no se distribuyó de manera normal por lo que los resultados deben ser interpretados con precaución, no hubo correlación entre los errores (Durbin-Watson= 2,0) y las variables del modelo no se encontraron relacionadas, la media de los residuos fue igual a cero (ver Anexo I).

Por otro lado, los resultados del análisis de regresión múltiple realizado se constituyeron en evidencia a favor de las hipótesis planteadas (ver anexo I). El coeficiente de correlación múltiple fue positivo bajo y significativo al 5 % ($R=0,281$) lo que significa que la propensión al riesgo puede ser predicha por sexo y familiares emprendedores, rechazándose la hipótesis nula ($F=9,509$; $p=0,000$). El 7,1% de la variabilidad de la propensión al riesgo está explicada por el conjunto de familiares emprendedores y sexo. Sin embargo al analizar los coeficientes B se observa que el 25,7% de la variabilidad de propensión al riesgo es explicada por la presencia de familiares emprendedores, existiendo una correlación negativa baja significativa al 5% ($\beta=0,257$; $t=-3,987$; $p=0,000$) indicando que cuando hay presencia de familiares que hayan emprendido un negocio hay mayor evidencia de propensión al riesgo.

En contraposición con lo esperado a nivel teórico, no se obtuvo una relación significativa entre propensión al riesgo y sexo ($\beta=0,105$; $t=1,635$; $p=0,103$) siendo que los puntajes mayores en la escala de propensión al riesgo no se relacionan con el sexo femenino o masculino (ver tabla 8).

Tabla 8.

Coeficientes B Estandarizados, β Estandarizados y su significancia para Propensión al Riesgo

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	T	Sig.	95,0% intervalo de confianza para B	
	B	Error estándar	Beta			Límite inferior	Límite superior
1 (Constante)	17,472	,259		67,404	,000	16,961	17,983
SEXO	,545	,333	,105	1,635	,103	-,112	1,201
FAMILIARES EMPRENDEDORES	-1,417	,355	-,257	-3,987	,000	-2,117	-,716

a. Variable dependiente: PROPENSIÓN AL RIESGO

En lo que se refiere al tipo de carrera, el modelo resultó significativo con una relación positiva baja significativa al 5% ($R=0,239$) indicando que la variable

dependiente del modelo es predicha por familiares emprendedores y sexo, sin embargo, ésta solo explica el 5% de la variabilidad total del tipo de carrera ($R^2=0,057$) habiéndose rechazado la hipótesis nula ($F= 6,718$; $p= 0,001$; ver tabla 9).

Sin embargo, de las dos variables predictoras solo una resultó estadísticamente significativa. Se halló que el sexo tiene una relación lineal positiva baja y significativa al 5% ($\beta= -0,211$; $t= -3,235$; $p= 0,001$) con el tipo de carrera, siendo que los sujetos de sexo masculino tienden a preferir carreras como administración de empresas, contaduría pública y economía que sociología y relaciones industriales.

No obstante, en contradicción con lo esperado, no se halló relación significativa entre la variable predicha del modelo (tipo de carrera) y la presencia de familiares emprendedores ($\beta= 0,106$; $t= 1,618$; $p= 0,107$) demostrando que el hecho de tener o no familiares emprendedores no influye en el tipo de carrera que se estudia.

Tabla 9

Coeficientes B Estandarizados, β Estandarizados y su significancia para Tipo de Carrera

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.	95,0% intervalo de confianza para B	
	B	Error estándar	Beta			Límite inferior	Límite superior
1 (Constante)	,463	,050		9,291	,000	,364	,561
SEXO	-,207	,064	-,211	-3,235	,001	-,333	-,081
FAMILIARES EMPRENDEDORES	,110	,068	,106	1,618	,107	-,024	,245

a. Variable dependiente: TIPO DE CARRERA

Ahora bien, en cuanto al contraste de los supuestos, dicha variable no se comportó de manera normal y el coeficiente Durbin-Watson= 0,136; sin embargo,

la media de los residuos es cero, por lo que dicho modelo debe ser analizado con sumo cuidado, previendo la acción de cualquier variable extraña (ver anexo J).

Con relación a la variable motivación al logro, los resultados pusieron de manifiesto el cumplimiento de los siguientes supuestos: no hubo correlación entre los errores (Durbin-Watson= 1,938) y la media de los residuos fue igual a cero, sin embargo, la variable no se distribuye de manera normal (ver anexo K).

Referente a dicha variable, el modelo de regresión resultó ser significativo al 5% obteniéndose una correlación lineal positiva baja ($R=0,395$). Donde se explica el 15,6% de la variabilidad total de la motivación al logro ($R^2=0,156$), rechazándose la hipótesis nula con una $F= 13,622$ y una significancia de 0,000; lo que quiere decir que la motivación al logro puede ser predicha por el sexo, la presencia/ausencia de familiares emprendedores y propensión al riesgo

Al realizar el análisis de los coeficientes se constata que tal como se esperaba, existe una relación lineal positiva entre propensión al riesgo y motivación al logro ($\beta= 0,257$; $t= 3,991$; $p= 0,000$) lo que indica que, a mayor motivación al logro, mayor propensión al riesgo tendrán los sujetos (ver tabla 10).

Asimismo, se halló que existe una relación lineal negativa, baja y significativa al 5% entre motivación al logro y familiares emprendedores ($\beta= -0,233$; $t= -3,645$; $p=0,000$) lo que reflejó que cuando los estudiantes tienen antecedentes de familiares emprendedores presentan una mayor motivación al logro.

Tabla 10.

Coeficientes B Estandarizados, β Estandarizados y su significancia para Motivación al Logro

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficiente s estandarizados	T	Sig.	95,0% intervalo de confianza para B
		B	Error estándar	Beta			Límite inferior
1	(Constante)	16.230	1.359		11.946	.000	13.553
	SEXO	-.687	.379	-.113	-1.813	.071	-1.434
	PROPENSIÓN AL RIESGO	.303	.076	.257	3.991	.000	.153
	FAMILIARES EMPRENDEDORES	-1.516	.416	-.233	-3.645	.000	-2.336

Sin embargo, en contra de lo esperado se obtuvo que no existe una relación significativa entre el sexo y la motivación al logro ($\beta = 0,113$; $t = -1,813$; $p = 0,071$), indicando que ser del sexo femenino o masculino no influye significativamente en la motivación al logro de los sujetos.

Ahora bien, referente al modelo de regresión del locus de control interno se cumplió el supuesto de la no correlación entre los errores (Durbin-Watson= 1,847), la media de los residuos fue igual a cero, pero se mantuvo que la variable no se comportó de manera normal por lo que se recalca que los resultados deben ser interpretado cuidadosamente (ver anexo L).

Los resultados evidenciaron que el modelo no es estadísticamente significativo (significancia de 0,966) donde se aceptó la hipótesis nula con una $F = 0,035$; y $p = 0,966$. Se obtuvo un $R = 0,018$ por lo que no se puede explicar ningún porcentaje de la variabilidad del locus de control interno a partir del sexo y la edad. Se puede afirmar que según los resultados obtenidos el locus de control interno no se ve influenciado de forma significativa por el sexo y edad de los sujetos.

El último modelo de regresión ejecutado en la presente investigación fue el de educación financiera y sexo, tipo de carrera y familiares emprendedores. Dicho modelo cumple el supuesto de la no correlación entre los errores (Durbin-Watson= 1,896) y la media de los residuos es igual a cero (ver anexo M), sin embargo, la distribución de la variable no fue normal, por lo que los resultados deben ser interpretados con cautela.

Los resultados evidenciaron que el modelo resultó ser estadísticamente significativo al 5%, ya que se rechazó la hipótesis nula con una F de 14,633 $p=0,000$ con una relación lineal positiva moderada entre la educación financiera y la presencia/ausencia de familiares emprendedores, el sexo y el tipo de carrera que se estudia ($R=0,401$) donde dichas variables explican el 16,6% de la variabilidad del manejo de términos financieros y económicos (ver anexo M).

Al realizar el análisis de los coeficientes se evidenció que, tal como se esperaba, la variable que más explicó la variabilidad fue el tipo de carrera ($\beta = -0,296$; $t = -4,672$; $p = 0,000$) reflejando una relación inversa baja entre las variables, indicando que los estudiantes de administración de empresas, contaduría pública y economía poseen un mayor manejo de términos financieros que los estudiantes de sociología y relaciones industriales. Del mismo se obtuvo que existe una relación positiva entre educación financiera y sexo ($\beta = 0,166$; $t = 2,635$; $p = 0,009$) indicando que las mujeres poseen una mayor educación financiera que los hombres (ver tabla 11).

Tabla 11.

Coeficientes B Estandarizados, β Estandarizados y su significancia para Educación Financiera

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
	B	Error estándar	Beta		
(Constante)	14.373	.481		29.881	.000
1 TIPO DE CARRERA	-2.571	.550	-.296	-4.672	.000
FAMILIARES	-1.260	.563	-.138	-2.238	.026
EMPRENDEDORES					
SEXO	1.414	.537	.166	2.635	.009

Por último, a favor de lo planteado en las hipótesis, se evidenció que existe una relación inversa y baja, estadísticamente significativa al 5% ($\beta = -0,138$) entre la presencia/ausencia de familiares emprendedores y la educación financiera ($t = -2,238$; $p = 0,026$) lo que reflejó que el manejo de términos financieros se encuentra influenciado directamente por la presencia de familiares que hayan emprendido un negocio o empresa.

Adicionalmente, se realizó un análisis adicional donde se evaluaba la posible relación entre semestre e intención de emprendimiento, resultando no significativo con una $F = 2,135$ y $p = 0,077$; reflejando que la intención de emprendimiento no es predicha por el semestre cursado.

En resumen, los resultados de la presenta investigación confirmaron en buena medida el modelo propuesto (ver figura 2). De este modo, en cuanto a los efectos directos se encontró que la intención de emprendimiento de los estudiantes universitarios de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad Católica Andrés Bello se ve influenciada por el hecho de estudiar carreras como administración de empresas, contaduría pública y economía, (así como éstos también tienen una mayor educación financiera que los estudiantes de sociología y relaciones industriales) también fue posible constatar que la intención

de emprendimiento se ve influenciada por el locus de control interno y por la motivación al logro que presenten los sujetos.

En la misma línea la motivación al logro, se ve influenciada por la propensión al riesgo y por la presencia de familiares emprendedores, así como también esto influye positivamente en la educación financiera y en la propensión al riesgo. Y por último se evidenció que los hombres tienen mayor tendencia que las mujeres a estudiar carreras con fines numéricos y a su vez tener un dominio mayor de términos financieros.

Estas relaciones pueden evidenciarse en el presente diagrama de ruta que muestra los resultados de la presente investigación:

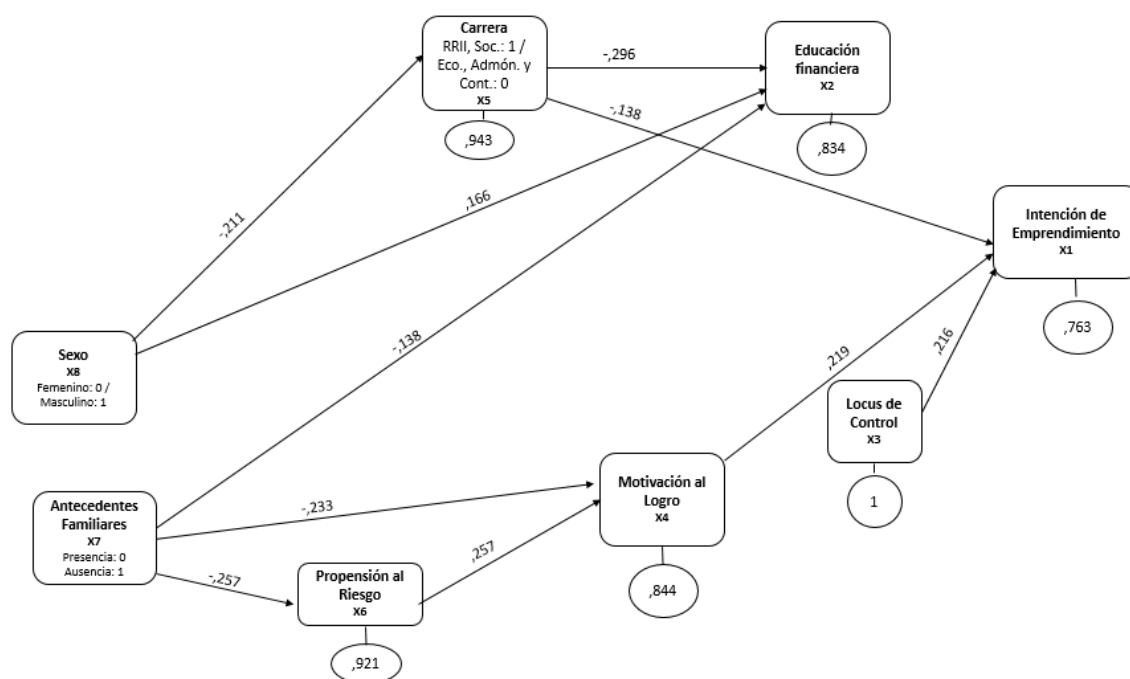


Figura 2. *Diagrama de Ruta Resultante.*

Discusión

La presente investigación tuvo como objetivo determinar la influencia del sexo, la edad, la propensión al riesgo, el locus de control, la educación financiera, la motivación al logro y los antecedentes familiares (presencia/ausencia de familiares emprendedores) en la intención de emprendimiento de los estudiantes de la Universidad Católica Andrés Bello de la facultad de ciencias económicas y sociales y cómo se relacionan entre sí dichas variables.

Para valorar la importancia del estudio de estas variables sobre la muestra utilizada, es necesario tener en cuenta que tal como dice Ben Alí (2016) la intención de emprendimiento viene dada por el estado de ánimo o factor que dirige la atención y la acción de una persona de participar del proceso de creación de empresas o bien sea a la consideración del autoempleo como contraposición del empleo en organizaciones; y vincular lo mencionado con el hecho de que en la actualidad Venezuela, se encuentra sumergida en una fuerte crisis económica y social que requiere de un impulso que promueva el desarrollo emprendedor para reflotar la economía del país, por lo cual se debe optar por desarrollar iniciativas para fomentar la actividad emprendedora en tempranas edades dentro de la población.

La importancia del estudio de estas variables sobre la muestra utilizada radica en el enriquecimiento del conocimiento sobre aspectos psicológicos que ejercen influencia sobre la economía del país y el papel que desempeñan los estudiantes universitarios en su rol profesional y como su formación y características se relacionan con el desarrollo del país.

Para identificar las direcciones de la influencia se plantearon relaciones entre estas variables a partir de los resultados empíricos aportados por otras investigaciones y que fueron integradas en el presente estudio a través de un modelo de ruta. El estudio fue llevado a cabo con la finalidad de seguir contribuyendo al conocimiento sobre el tema de la resiliencia y construir un posible modelo explicativo, el cual se espera sirva para la comprensión respecto a cómo los estudiantes universitarios podrían lograr desarrollar capacidades emprendedoras y así contribuir al desarrollo económico del país.

Los resultados de la actual investigación pusieron de manifiesto que, tal y como se planteaban Rosero y Molina (2008) la intención de emprendimiento es un fenómeno presente en la vida del universitario; y que en la realidad de los estudiantes la presencia de esta variable se encuentra ligada a otros fenómenos que pueden fortalecer la intención de emprender o por el contrario desfavorecen el desarrollo de dichas habilidades. Lo dicho cobra mayor importancia al tomar en cuenta el momento histórico de Venezuela al realizar el estudio, puesto que una gran parte de los estudiantes han dejado de lado la intención de emprender especialmente en Venezuela debido a la dificultad percibida de acceso a recursos, inestabilidad de economía y necesidades primarias que resultan imprescindibles para emprender un negocio o empresa; ya que la crisis económica según Espíritu (2011) puede generar dos efectos en los sujetos y el primero de ellos es el sentimiento de resignación y de la no productividad, o, por otro lado, la capacidad de resiliencia expresada en intención de emprender y surgir independientemente de la circunstancia, poniendo en práctica distintas estrategias que le permitan al sujeto crear nuevas empresas, negocios, obtener ingresos de diversos fondos poniendo en práctica la creatividad, la motivación al logro, el locus de control interno, entre otros factores que favorecen dicha intención.

En evidencia a favor de los postulados planteados en el diagrama de ruta propuesto se constató que la intención de emprendimiento puede ser predicha por

el locus de control interno, existiendo una relación directa, moderada y significativa entre ambas variables. Entendiendo que los sujetos que tienen intenciones de crear un negocio o empresa reconocen que lo que les ocurre, tanto fallas como eventos positivos no provienen estrictamente de su entorno o de la suerte, sino de características propias y de su esfuerzo, reconociéndose como arquitectos de su propio destino y no meros espectadores.

De esta forma, los resultados hallados en el presente estudio se encuentran en conformidad con lo expuesto por Shapero (1982) quien afirma que los sujetos que obtienen puntuaciones altas en escalas de intención de emprendimiento perciben el éxito y/o fracaso de su conducta como dependiente de sí mismos, lo que es un rasgo propio de los empresarios, quienes se encuentran especialmente motivados por la independencia al crear su propia empresa, siendo esto, muestra de la influencia del locus de control sobre la variable dependiente de la investigación, concordando con los estudios realizados por Kaufmann et al. (1995) y Gürol y Atsan (2006) quienes reportan que el control interno es una de las características que deben tener las personas que tengan intenciones de montar un negocio propio, ya que al poseerlo, les dará impulso para buscar nuevas oportunidades, tomar iniciativas innovadoras y tener la capacidad de controlar los eventos de sus actividades.

Por otra parte, lo hallado en el presente estudio en lo referente al rol de la variable motivación al logro, la cual se tomó en cuenta en la predicción de la intención de emprendimiento, confirmó la hipótesis planteada, siendo que los sujetos que tienen intención de emprender presentan un alto nivel de motivación al logro, lo que es consistente con lo reportado por diversos investigadores como Morris y Maisto, (2006); Lee y Tsang (2001) y Gürol y Atsan (2006), quienes afirman que las personas con alta motivación de logro poseen una necesidad recurrente de conseguir éxitos, de hacer algo mejor con relación a un estándar y de actuar bien con la satisfacción intrínseca de hacerlo mejor. Para ser

emprendedores, estas personas se muestran más persistentes a la hora de realizar tareas difíciles, asumen una serie de responsabilidades personales en su rendimiento y necesitan una clara retroalimentación. Y en consonancia con lo mencionada también tienen una mayor capacidad para innovar, ya que desean hacer las cosas de un modo distinto y más eficaz, por lo que se muestran más inquietos por evitar la rutina (Lee y Tsang, 2007).

Adicionalmente los resultados de la actual investigación proveen evidencia empírica a favor de lo señalado por Lee y Tsang (2001) al afirmar que la motivación al logro puede ser predicha por el rasgo de propensión al riesgo, entendiéndose por el hecho de que los sujetos que se encuentren orientados a lograr metas y proponerse nuevos objetivos cada cierto tiempo de manera innovadora, poseen la capacidad de asumir riesgos, estar dispuesto a aceptarlos y asumir las responsabilidades que esto supone, y en la medida en que la motivación sea mayor, se tomarán acciones que contengan intrínsecamente un nivel de riesgo, sin embargo los efectos que origina el temor a causa del riesgo pueden ser mitigados por los ocasionados por la motivación al logro.

Seguido de esto, la propensión al riesgo también se ve influenciada por la presencia de familiares emprendedores, así como también lo afirma Kumar (2008) puesto que se ha demostrado que los estudiantes que tienen padres, abuelos, tíos y/o cercanos que hayan participado en la creación de una empresa son propensos a asumir mayor cantidad de riesgos, ya que han tenido en cuenta en el proceso de esfuerzo cognitivo para tener la intención de emprender los logros obtenidos por sus antecesores y en función de sus experiencias se encuentran más dispuestos a aceptar retos y poseer habilidades que representen una toma de riesgos mayores a otros sujetos que no cuentan con experiencias o ejemplos en su entorno cercano de éxito empresarial. Lo mismo respalda Shapero (1982) cuando manifiesta que el hijo de un profesional independiente luego de observar el ejemplo de su padre o

de su madre tiende a encontrar más atractiva una ocupación con un grado elevado de independencia y flexibilidad.

Del mismo modo sucede con la motivación al logro, puesto que según Morris y Maisto, (2005) los individuos con alto nivel de motivación de logro, tienen confianza en sí mismos, están dispuestos a asumir la responsabilidad y no se someten fácilmente a las presiones sociales, asimismo suelen ser dinámicos y no permiten que se interpongan obstáculos en la consecución de sus metas. Es decir, la relación entre la motivación al logro y la propensión al riesgo es evidencia a favor de lo esperado a nivel teórico, ya que se concluye que los sujetos que son propensos a tomar riesgos cumplen a su vez con las características mencionadas con anterioridad.

Referente a lo anterior, los resultados de la presente investigación proveen evidencia empírica a favor de lo señalado por Moriano et al (2006) cuando manifiestan que el contacto con emprendedores origina rasgos que los orientan a estar motivados al logro y actuar en función de ello, esto se debe a lo mencionado en el párrafo precedente como lo indica Shapero (1982) ya que el ejemplo que reciben los sujetos, más aun los estudiantes ejerce una fuerte influencia en el desarrollo de su vida social y profesional. Evidencia de lo mismo es la confirmación de la hipótesis que menciona que la presencia de familiares emprendedores presenta una atribución causal sobre la educación financiera de los estudiantes, ya que los sujetos están más familiarizados con términos financieros que las personas cuyo entorno no se encuentra relacionado con actividades de emprendimiento a nivel profesional ni tienen la oportunidad de participar o tan solo escuchar conversaciones inmersas donde se dominen temas financieros.

Siguiendo la misma línea se obtuvo que el sexo masculino presentó un nivel de entendimiento de productos, conceptos y riesgos financieros, mediante información, instrucción y/o asesoramiento mayor que las mujeres, así como

también son capaces de desarrollar las habilidades y la confianza para llegar a ser más conscientes de los riesgos y oportunidades financieras, y de ese modo realizar elecciones informadas, saber dónde dirigirse en caso de requerir ayuda y adoptar otras acciones efectivas para mejorar su bienestar financiero. (OCDE, 2005)

Dicho hallazgo resulta coherente con lo expuesto anteriormente por Quevedo et al. (2010) cuando afirman que la división del trabajo es caracterizada por el sexo, hecho que ocasiona en la sociedad que hombres y mujeres realicen funciones diferentes, especialmente para las mujeres, donde su participación se ha restringido al ámbito familiar y al hogar, limitando así su ingreso al mercado laboral. Esta desigualdad, ha generado múltiples formas de opresión hacia las mujeres, y funge como sustento a la hipótesis planteada en el diagrama de rutas. Del mismo modo al hacer mención al hecho de que los hombres se encuentran orientados a un tipo de actividades que se relacionan en un porcentaje mayor con actividades económicas, aun cuando en el siglo XXI muchas de estas percepciones han cambiado y mayormente en Venezuela donde las mujeres poseen un papel muy activo en cuestiones laborales, siguen existiendo prejuicios y muy pocas investigaciones que avalen lo contrario.

Ahora bien, según la misma evidencia teórica y empírica, pero en este momento concerniente al tipo de carrera que estudian los sujetos que participaron en el presente estudio (Administración de empresas, contaduría pública y economía; o, sociología y relaciones industriales) tal como se esperaba, se halló que los estudiantes de las primeras 3 carreras mencionadas poseen una educación financiera mayor que las personas que estudian relaciones industriales y sociología. Ya que se encuentran mejor preparados a nivel académico-financiero y cuando el estudiante se encuentra sujeto en un proceso de aprendizaje, se adquiere y se familiariza con el conocimiento y destrezas necesarias a nivel numérico y de futuro profesional en gran manera si se compara con carreras que persiguen fines más de tipo humanístico (Dyer, 1994).

Por último, en cuanto a los hallazgos esperados en el actual estudio ha sido posible corroborar la influencia de la carrera estudiada sobre la intención de emprendimiento presentada en los estudiantes. Esto se fundamenta en el proceso de socialización del individuo, ya que su entorno social le transmite normas, lenguaje, aspiraciones educativas a través del aprendizaje social y el modelado (Bandura, 1986). En este contexto, la socialización emprendedora se refiere a las experiencias que preparan al individuo para elegir la opción de emprender (Dyer, 1994) en un proceso de aprendizaje a través del cual la persona adquiere y se familiariza con el conocimiento y destrezas necesarias para desempeñar el rol emprendedor.

Denegri et al. (1999) Proponen que individuos con bajos niveles educacionales podrían ver en el emprendimiento una alternativa y oportunidad para ascender económica y socialmente. Sin embargo, Dyer (1994) señala que estas personas (con bajo nivel de formación) pueden llegar a tener una visión limitada de las oportunidades de negocios existentes para ellos, ya que los individuos más educados tienden a tener mayores habilidades técnicas y administrativas que les amplían las alternativas de negocios. Es en este punto donde cabe destacar la importancia del señalamiento de Vesper (1990) cuando hace mención a que la educación formada hacia el autoempleo en la universidad, facilita el proceso de creación de empresas porque permite concienciar a los estudiantes de la viabilidad que tiene el autoempleo. Lo que suma relevancia de la investigación al entorno universitario ya que es necesario y de gran utilidad, talleres, charlas, clases y programas que contemplen como objetivo incrementar la educación financiera de los estudiantes y temas relacionas al emprendimiento laboral.

No se halló influencia de la edad en el locus de control interno, contradiciendo lo dicho por Kuratko y Hodgetts (2004), en un estudio realizado con

personas con intenciones emprendedoras donde el 60% de los encuestados con edades entre los 18 y 29 años afirman desear poseer su propio negocio. Estos mismos autores argumentan que las personas jóvenes carecen de cargas familiares y poseen el vigor y la energía de su edad, lo que favorece el comportamiento basado en la creación de empresas. Lo mismo sucedió con el locus de control interno, sin embargo en la presente investigación no se evidenció dicha influencia, en conformidad con lo que dicen Palomar y Valdés (2004) cuando ponen de manifiesto que los jóvenes entre 17 y 19 años no han consolidado aspectos característicos del locus de control interno, y en diversas ocasiones sitúan la carga negativa de sus fracasos en no ser entendidos o por fuerzas externas a sí mismo, y como se ha evidenciado en el aspecto teórico y empírico, el locus de control interno ejerce una influencia directa sobre la intención de emprendimiento, por lo que al tomar en cuenta que en la muestra el 52% de los jóvenes tenían entre 17 y 19 años pudo haber influido en los resultados obtenidos.

Del mismo modo, no se obtuvo relación entre el sexo y locus de control interno, motivación al logro, propensión al riesgo y la intención de emprendimiento. Lo dicho no era esperado en función de lo planteado en el marco teórico ya que contradice el hecho de que los hombres poseen un índice mayor de intención de emprendimiento que las mujeres, y éstos a su vez tienen el deseo de tener un buen desempeño en cuanto a un estándar de excelencia o cualquier desafío al sentido de competencia de la persona que finaliza con un resultado objetivo de éxito frente al fracaso, de victoria frente a la pérdida o de acierto frente al error (Reeve, 2010). Presentando a su vez niveles altos de propensión al riesgo entendiendo el significado y consecuencia de sus actos. Sin embargo, resulta evidencia a favor de Suárez y Pedrosa, (2016) quien no plantea una relación directa con la variable sexo, sino que pone de manifiesto el análisis de los efectos que las condiciones ambientales tienen sobre el emprendimiento y cómo varían de acuerdo en los sujetos.

Esto puede ser explicado, al sesgo existente respecto al sexo femenino y masculino en referencia a las actividades ocupacionales y profesionales (Quevedo et al. 2010). Lo anterior cobra importancia al tomar en cuenta el contexto social de la presente investigación y la crisis existente a nivel país en el momento de la recolección de datos, lo que puede fungir el papel de variable extraña que ejerce una influencia logrando mitigar tanto las diferencias entre el sexo femenino y masculino, como hallazgos relacionados al sexo masculino en cuanto a variables que de algún modo cubren un papel de protección y contribuyen a la resiliencia del ser humano ante situaciones que puedan perjudicar su entorno profesional y económico.

En cuanto a la presencia de familiares emprendedores, variable que no ha sido estudiada en gran manera, no se halló relación significativa con la carrera y la intención de emprendimiento; siendo contradictorio con la teoría y las hipótesis planteadas fundamentadas en estudios como los de De Jorge (2013) y Shapero (1982). Sin embargo, es válido destacar que pudo haber influido lo mencionado anteriormente en cuanto a la desesperanza aprendida en función del contexto país en el momento de la medición, teniendo lugar pensamientos de tristeza o que mengüen intenciones de emprender ya que la misma puede verse interferida por las características en las que sus familiares crearon un negocio o empresa. Lo mismo sucede en cuanto a sustento al no encontrar relación entre educación financiera e intención de emprendimiento.

Por otro lado, la intención de emprendimiento no resultó ser predicha por la propensión al riesgo. Lo que puede ser explicado por los resultados obtenidos Arribas y Vila (2004), en su estudio para identificar los factores determinantes del carácter emprendedor en estudiantes universitarios, al analizar el grado de riesgo que están dispuestos a asumir los estudiantes con intenciones de montar su propio negocio, encontraron que la característica "capacidad de asumir riesgos" fue la

peor valorada, por lo que dicho rasgo no influyó en la actitud emprendedora de los estudiantes universitarios.

Un posible argumento a este hallazgo lo aportan Contín, Larraza y Mas (2007) al afirmar que tradicionalmente se ha sostenido que los emprendedores son propensos al riesgo, sin embargo, no todos los autores están de acuerdo, afirman que algunas investigaciones señalan que los emprendedores no tienen por qué ser más propensos al riesgo que el resto de la población, sino que puede ocurrir que tienden a subestimar los riesgos asociados con la puesta en marcha de nuevas iniciativas empresariales.

En función de las características que pudieron haber amenazado la validez interna de la investigación se encontró la posible acción de factores orgánicos como características de los sujetos y estados internos que pueden influir en los valores observados de la variable dependiente como rasgos y habilidades, en los sujetos con distinta inteligencia, personalidad, aprendizaje previo, habilidades etc., responden un cuestionario de forma distinta; así como también que los sujetos pudieron haber tenido hambre, estar cansados etc. Y por la extensión del cuestionario (el Test de Alfabetización Económica poseía 26 ítems) por lo que la ejecución de los sujetos pudo haber estado influenciada por la fatiga.

Por otro lado, en cuanto a la validez externa, puede ser difícilmente generalizable a otros contextos por la cronicidad y magnitud de la crisis venezolana; lo mencionado referente al contexto socio-político del país (siendo el contexto específico en el que se realizó en estudio) éste pudo haber influenciado las respuestas de los sujetos en los cuestionarios, ya que, el contenido de cada encuesta se relaciona con características psicológicas y deseos personales, como por otro lado, conocimientos teóricos y prácticos (TAE-A) donde la no resolución de los ítems pudo haber originado frustración en el llenado de las encuestas y/o el solapamiento entre ellos por la cantidad global de ítems.

Conclusiones y Recomendaciones

El objetivo del presente estudio consistió en determinar la influencia del sexo, la edad, la propensión al riesgo, el locus de control, la educación financiera, la motivación al logro y los antecedentes familiares (presencia/ausencia de familiares emprendedores) en la intención de emprendimiento de los estudiantes de la Universidad Católica Andrés Bello de la facultad de ciencias económicas y sociales y cómo se relacionan entre sí dichas variables.

El estudio surgió de la necesidad de verificar supuestos que vinculen aspectos económicos con variables psicológicas e indagar en la relación de los dos ámbitos específicamente en Venezuela, tomando en cuenta que el país atraviesa una situación económica y socio-política particular. Y poder evidenciar que variables se asocian a que los estudiantes de la UCAB posean intenciones de emprendimiento aun cuando se encuentren inmersos en situaciones y obstáculos que dificulten el desarrollo óptimo del emprendimiento, aporta herramientas teóricas útiles que pueden ser empleadas respecto al emprendimiento en tiempos de crisis, esto puede verse reflejado si se construye un perfil del sujeto emprendedor y se vinculan las variables estudiadas en función de la comparación con otros estudios realizados en distintos países y con otras características a nivel contextual.

La investigación se realizó con una muestra de 225 estudiantes universitarios de la UCAB, de diferentes edades y sexos, mediante un análisis de ruta. Se encontró que la intención de emprendimiento puede ser predicha por la motivación al logro, el locus de control interno y por estudiar una carrera con fines económicos, específicamente en esta oportunidad: administración de empresas, contaduría pública y economía. Esto significa que en tanto un estudiante logre reconocer que sus éxitos o fracasos provienen de sus propias capacidades y no de

la suerte o ambiente; se encuentre dispuesto a poner en práctica procesos que den energía y dirección a un comportamiento vinculado al desarrollo de competencias, teniendo el deseo de asumir un buen desempeño en cuanto a un estándar de excelencia o competencia; y estudie carreras afines con desarrollos económicos y financieros, éste probablemente tendrá una intención de emprender un negocio o participar de la creación de alguna empresa.

Por otro lado, también se encontró que los estudiantes de las mencionadas carreras poseen un mayor dominio de términos económicos, un amplio entendimiento de los productos, conceptos y riesgos financieros, así como también saben a dónde dirigirse en caso de requerir ayuda y a su vez adoptar otras acciones efectivas para mejorar su bienestar financiero; a diferencia de los estudiantes de sociología y relaciones industriales.

También fue posible comprobar que los hombres poseen una tendencia a estudiar carreras con fines económicos y financieros, mayor que las mujeres, y a su vez, poseen un dominio y manejo mayor de términos implicados en el desarrollo económico, y los sujetos con alto nivel de propensión al riesgo se encuentran motivados al logro.

Fue posible corroborar que los sujetos que poseen familiares emprendedores, tienen una mayor educación financiera, hacen frente a situaciones peligrosas y de incertidumbre, valorando el grado de riesgo que les permita tomar decisiones que redunden en su beneficio, detectan oportunidades que otras personas no son capaces de percibir a simple vista; y por último se encuentran motivados a desarrollarse y cumplir con un rol de excelencia.

Finalmente, a partir de los resultados del presente trabajo de investigación se exponen algunas recomendaciones para futuras investigaciones en este campo de estudio. Entre ellas, es recomendable que en investigaciones posteriores se

tomen en cuenta otras variables como creatividad o innovación, carga familiar, nivel socioeconómico y resiliencia; ya que, aunque se han estudiado un número de variables, lo esperado es hacer una representación completa que contenga un posible perfil del sujeto emprendedor.

Aunque en la presente investigación se evidenció la ausencia de una relación significativa entre intención de emprendimiento y semestre, se recomienda realizar investigaciones adicionales en las que se aumente el rango de los semestres estudiados, es decir, estudiar desde los primeros semestres, hasta los últimos de la carrera (1° hasta 10°) donde se indague de manera más sistemática, en qué medida la intención de emprendimiento puede ser predicha por el semestre y realizar análisis comparativo de las distintas carreras estudiadas.

Esta investigación supuso la aplicación de 5 instrumentos, es decir gran cantidad de ítems, lo cual implicó un tiempo de aplicación muy largo. A causa de esto, se pudo observar que algunos estudiantes respondían al azar o simplemente dejaban en blanco muchos de los ítems. Con esto, se recomienda que para una investigación posterior, se brinde mayor apoyo institucional y compromiso para la realización y culminación de los mismos.

Siguiendo la misma línea, se recomienda utilizar una muestra más amplia, tomando en cuenta diferentes casas universitarias y en función de eso poder realizar comparaciones y por último, se recomienda tomar en cuenta el nivel de desarrollo de los países en donde se realiza la investigación y las estadísticas de emprendimiento en el mismo.

Para finalizar se desea poner de manifiesto la importancia del estudio de la intención de emprendimiento, tomando en cuenta que Rosero y Molina (2008) afirman que poseer la intención de emprender, es un factor favorecedor tanto para el sujeto, como para su microsistema y posteriormente a nivel de un sistema

macro y el hecho de poder vincular aspectos psicológicos que permitan plantear un perfil del emprendedor y estudiarlo en comparación con el desarrollo económico de los distintos países suma gran relevancia al estudio de estas variables.

Por lo que se recomienda continuar con el estudio de la intención de emprendimiento en Venezuela y la formalización y actualización del perfil del emprendedor, ya que es una manera de emplear conocimientos y aportar desde un punto psicológico en pro del desarrollo de la economía del país.

Referencias bibliográficas

- Ajzen, I. & Fishbein, M. (1980). Understanding attitudes and predicting social behavior. *Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/228475561_Understanding_and_predicting_human_behaviour
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 50(2), Recuperado de <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/074959789190020T>
- Ajzen, I. & Madden, T.J. (1986). Prediction of goal-directed behavior: attitudes, intentions and perceived behavioural control. *Journal of Experimental Social Psychology* 22. Recuperado de <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0022103186900454>
- American Psychological Association [APA]. (2016). Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders. Washington D.C. Recuperado de <http://www.apa.org/about/division/div14.aspx>
- Amoros, J.; Poblete, C.C. (2011). Reporte nacional de Chile. Aportes constructivistas a la educación para el consumo. *Revista de Educación*, 37, pp. 101-116.
- Arenius, P. & Minniti, M. (2005). Perceptual variables and nascent entrepreneurship. *Small Business Economics*, 24(3), Recuperado de <https://link.springer.com/article/10.1007%2Fs11187-005-1984-x>
- Arribas, I. & Vila, J. (2004). La actitud emprendedora del universitario valenciano. Asociación de Psicología Americana (2009). Diccionario conciso de Psicología (1era ed.). México D.F., México.
- Ben, A. (2016). Explaining the intent to start a business among saudiarabian university students. *International Review of Management and Marketing*,

- 6(2), Recuperado de <http://www.econjournals.com/index.php/irmm/article/view/2103>
- Bird, B. (1988). Implementing entrepreneurial ideas: the case for intentions. *Academy of Management Review*, 13, Recuperado de <http://amr.aom.org/content/13/3/442.short>
- Cano, C.J; García, J. & Gea, A.B. (2004). El emprendedor innovador y la creación de empresas.
- Cantillon, R. (1755). Essay on the Nature of Commerce. H. Higgs. Conference, Grenoble (Francia), 7-10 September, 2003. Entrepreneurship teaching programs: A first experimentation.
- Contín, I.; Larraza, M. & Mas, I. (2007). Características distintivas de los emprendedores y los empresarios establecidos: evidencia a partir de los datos REM de Navarra. *Revista de empresa*, 20, Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/271847799_Caracteristicas_distintivas_de_los_emprendedores_y_los_empresaarios_establecidos_evidencia_a_partir_de_los_datos_REM_de_Navarra
- Davidsson, P. (1995). Culture, structure and regional levels of entrepreneurship. *Entrepreneurship & Regional Development*, 7, 41-62, Doi: 10.1080/08985629500000003
- De Jorge, J. (2013). Análisis de los factores que influyen en la intención emprendedora de los estudiantes universitarios. *Revista digital de investigación en docencia*, 1, Recuperado de <http://dspace.uah.es/dspace/handle/10017/19549>
- Delmar, F. & Davidsson, P. (2000). Where do they come from? prevalence and characteristics of nascent entrepreneurs. *Entrepreneurship and Regional Development*, 12, Recuperado de <https://eprints.qut.edu.au/5834/>
- Denegri, M. y Martínez, G. (2005) ¿Ciudadanos o consumidores? Aportes constructivistas a la educación para el consumo. PAIDEIA. Revista de Educación, 37, Recuperado de

http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-07052014000100005

- Dyer, W.G. (1994). Toward a theory of entrepreneurial careers. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 19(19), Recuperado de <http://go.galegroup.com/ps/anonymous?id=GALE%7CA17042910&sid=googleScholar&v=2.1&it=r&linkaccess=fulltext&issn=10422587&p=AONE&sw=w&authCount=1&isAnonymousEntry=true>
- Entrialgo-Suárez, M.; Fernández-Sánchez, E. & Vázquez-Ordás, C.J. (1999). El perfil empresarial y la participación en el capital: un estudio para el empresario español. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 8 (3).
- Entrialgo-Suárez, M.; Fernández-Sánchez, E. & Vázquez-Ordás, C.J. (1999). Las características del propietario/directivo de la PYME como factores determinantes de su comportamiento emprendedor. *Boletín de Estudios Económicos*, 54(168).
- Escuela de Psicología (2002). *Contribuciones a la deontología de la investigación en psicología*. Caracas: Publicaciones UCAB.
- Espíritu, R. & Sastre, M.A. (2007). La actitud emprendedora durante la vida académica de los estudiantes universitarios. *Cuadernos de Estudios Empresariales*, 17, Recuperado de <https://revistas.ucm.es/index.php/CESE/article/viewFile/CESE0707110095A/9419>
- Espíritu, R. (2011). Análisis de la intención emprendedora en estudiantes. *Multiciencias*, 11(1), Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/904/90418851009.pdf>
- Fayolle (2008). Entrepreneurship education at a crossroads: towards a more mature teaching field. *Journal of Enterprising Culture*, 16(4), Recuperado de <http://www.worldscientific.com/doi/abs/10.1142/S0218495808000211?journalCode=jec>

- Fayolle, A. & Gailly, B. (2013). The impact of entrepreneurship education on entrepreneurial attitudes and intentions: hysteresis and persistence. *Journal of Small Business Management*,
- Fayolle, A. & Liñán, F. (2014). The future of research on entrepreneurial intentions. *Journal of Business Research*, 67(5), Recuperado de <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0148296313003949>
- Fishbein, M. & Ajzen, I. (1975). Belief, Attitude, Intention, and Behaviour: An Introduction to Theory and Research. Reading - MA, USA: Addison-Wesley.
- Flores, B.; Landerretche Moreno, Ó. & Sánchez, G. (2011). Propensión al emprendimiento: los emprendedores nacen, se educan o se hacen?. Universidad de Chile, Recuperado de <http://repositorio.uchile.cl/handle/2250/128190>
- Flores, M. & Palao, J. (2013). Evaluación del impacto de la educación superior en la iniciativa emprendedora. *Universidad Católica de Murcia*, 18, Recuperado de http://dx.doi.org/10.5209/rev_HICS.2013.v18.44256
- Gartner, W. (1985). A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. *Academy of Management Review*, 10(4), Recuperado de <http://amr.aom.org/content/10/4/696.short>
- Gartner, W.B.; Shaver, K.G.; Carter, N.M. & Reynolds, P.D. (2004). Foreword. En Gartner, W. B.; Shave, K.G.; Carter, N. M.; Reynolds, P. D. (eds.): Handbook of Entrepreneurial Dynamics: The Process of Business Creation. Sage, ThousandOakes, pp. 9- 23.
- Gempp, R.; Denegri, M.; Caprile, C.; Caripán, N.; Catalán, V. & Hermosilla, S. (2007). Desarrollo de un test de alfabetización económica para adultos TAE-A-25. *Interamerican Journal of Psychology*, 41(3), Recuperado de <http://pepsic.bvsalud.org/pdf/rip/v41n3/v41n3a02.pdf>
- Gómez-Navarro, J. (2005). Propuestas de recomendación del Parlamento Europeo y del Consejo sobre las competencias clave para el aprendizaje permanente. Presentado en Jornada sobre el fomento del espíritu emprendedor en la

- escuela. Madrid – España, 29 de noviembre de 2005, Consejo Superior de Cámaras de Comercio.
- González, C. & Sálazar, N. (2013). Estudio comparativo del nivel de Alfabetización Económica y Actitud hacia el endeudamiento en estudiantes de Ingeniería Comercial y estudiantes de Pedagogía en Chile. (Tesis para optar por el título de ingeniería comercial) Universidad de Chile, Chile.
- Gürol, Y. & Atsan, N. (2006). Entrepreneurial characteristics amongst university students: some insights for entrepreneurship education and training in Turkey
- Hair, J., Anderson, R., Tatham, R. y Black, W. (2000) Análisis multivariante. (5° ed.). Madrid: Prentice Hall.
- Hernández-Sampieri, R., Fernández-Collado, C. y Baptista-Lucio, P. (1994). Metodología de la investigación. México: McGraw Hill.
- Hernández-Sampieri, R., Fernández-Collado, C. y Baptista-Lucio, P. (2006). Metodología de la investigación. (4° ed). México: McGraw Hill.
- Herrera, K. & Gutiérrez, J. (2014). El emprendimiento como iniciativa para la creación de empresas: análisis de la perspectiva psicológica y contextual. *Revista de Ciencias Sociales RCS*, 20(2), Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=28031815008>
- Hessels, J.; Van Gelderen, M. & Thurick, R. (2008). Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers. *Small Business Economics*, 31, Recuperado de <https://link.springer.com/article/10.1007/s11187-008-9134-x>
- Informe GEM Global (2015). [http://www.gem-spain.com/?q=presentacioninforme-](http://www.gem-spain.com/?q=presentacioninforme)
- Jain, R. & Ali, S.W. (2013). A review of facilitators, barriers and gateways to entrepreneurship: directions for future research. *South Asian Journal of Management*, 20(3), Recuperado de <http://connection.ebscohost.com/c/articles/91873177/review-facilitators-barriers-gateways-entrepreneurship-directions-future-research>

- Kaufmann, P.J.; Welsh, D.H. & Bushmarin, N.V. (1995). Locus of control and entrepreneurship in Russian Republic. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 20, Recuperado de <https://libres.uncg.edu/ir/uncg/listing.aspx?id=614>
- Kautonen, T.; Gelderen, M. & Fink, M. (2015). Robustness of the theory of planned behavior in predicting entrepreneurial intentions and actions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 39(3), Recuperado de http://www.enterprisingcompetencies.com/uploads/1/5/9/7/15971972/a1_kautonen_teemu_2015.pdf
- Kerlinger, F. N. & Lee, H. B. (2002). Investigación del comportamiento. Métodos de investigación en Ciencias Sociales. 4a ed. México: McGraw-Hill.
- Kirzner, I. (2005). Human attitudes and economic growth. *CATO Journal*, 25(3), Recuperado de <http://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/catoj25&div=47&id=&page=>
- Kirzner, I. M. (1979). Perception, Opportunity and Profit. Chicago: University of Chicago Press.
- Kolvereid, L. & Isaksen, E. (2006). New business start-up and subsequent entry into self-employment. *Journal of Business Venturing*, 15 (5-6), Recuperado de <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0883902605000686>
- Korunka, C., Frank, H., Lueger, M., & Mugler, J. (2003). The entrepreneurial personality in the context of resources, environment, and the startup process—A configurational approach. *Entrepreneurship theory and practice*, 28(1), 23-42.
- Krauss, C. (2011). Actitudes emprendedoras de los estudiantes universitarios: El caso de la Universidad Católica del Uruguay. *Revista Científica Dimensión Empresarial*, 9(1), Recuperado de https://cedeav.uac.edu.co/images/stories/publicaciones/revistas_cientificas/dimension-empresarial/volumen-9-no-1/articulo3.pdf
- Kuratko, D.F. & Hodgetts, R.M. (2004). Entrepreneurship. 6th edition, Thompson, South Western.

- Lee, D.Y. & Tsang, E.W.K. (2001). The effects of entrepreneurial personality, background and network activities on venture growth. *Journal of Management Studies*, 38(4), Recuperado de <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/1467-6486.00250/full>
- León, O. & Montero, I. (1998). Métodos de investigación en psicología y educación. Madrid, España: Pretince Hall.
- Liñán, F. (2004). Educación empresarial y modelo de intenciones. Formación para un empresariado de calidad. Sevilla, España: Universidad de Sevilla.
- Liñán, F. & Chen, Y.W. (2006). Testing the entrepreneurial intention model on a two-country sample.
- 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), Recuperado de <http://institucional.us.es/vie/documentos/resultados/LinanChen2009.pdf>
- López, W.; Montilla, M. & Briceño, M. (2007). Rasgos determinantes de las aptitudes emprendedoras que forman el perfil de los estudiantes de contaduría pública. *Actualidad contable FACES*, 10(14), Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/257/25701408.pdf>
- Loli, A., Aliaga, J., Del Carpio, J., Vergara, A & Aliaga, R. (2011). Actitudes de creatividad y emprendimiento y la intención de desarrollar un negocio en estudiantes de la Universidad Nacional Agraria-La Molina. *Revista de Investigación en Psicología*, 14(1), 209-234.
- Loli, A., Del Carpio, J., & La Jara, E. (2009). El emprendimiento en los estudiantes de la UNMSM y su relación con algunas variables sociodemográficas. *Revista de Investigación en Psicología*, 12(1), 111-130.
- Mancilla, C. & Amorós, J.E. (2012). La influencia de factores socio-culturales en el emprendimiento, evidencia en Chile 2007-2010. *Multidisciplinary Business Review*, 5(1), Recuperado de <http://www.asfae.cl/journalmbr/images/stories/pdf/MBR%202012%20->

%205%20-%20Claudio%20Mancilla%20-
%20Jose%20Ernesto%20Amoros.pdf

- Martín-Cruz, N.; Hernan-Gómez-Barahona, J. & Rodríguez-Escudero, A.I. (2005). Análisis de la formación y la experiencia laboral como determinantes del espíritu emprendedor de los estudiantes universitarios. *Revista Asturiana de Economía*, 34, Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2235356>
- Marulanda Valencia, F.Á.; Montoya Restrepo, I.A. & Vélez Restrepo, J.M. (2014). Aportes teóricos y empíricos al estudio del emprendedor. *Cuadernos de Administración*, 30(51), Recuperado de <http://www.scielo.org.co/pdf/cuadm/v30n51/v30n51a10.pdf>
- Marulanda, J.A.; Correa, G.C. & Mejía, L.F.M. (2013). Emprendimiento: visiones desde las teorías del comportamiento humano. *Revista EAN*, (66), Recuperado de <http://journal.ean.edu.co/index.php/Revista/article/view/479>
- McClelland, C.A. & Hoggard, G.D. (1968). Conflict patterns in the interactions among nations. University of Southern California.
- Merino, M. & Vargas-Chanes, D. (2011). Evaluación comparativa del potencial emprendedor de Latinoamérica: una perspectiva multinivel. *Academia, Revista Latinoamericana de Administración*, (46), Recuperado de <http://132.248.9.34/hevila/AcademiaRevistalatinoamericanadeadministracion/2011/no46/3.pd>
- Mescon, T. S., & Montanari, J. R. (1981). The Personalities of Independent and Franchise Entrepreneurs, An Empirical Analysis of Concepts. In academy of management proceedings (Vol. 1981, No. 1, pp. 413-417). Academy of Management.
- Mora-Pabón, R. (2011). Estudio de actitudes emprendedoras con profesionales que crearon empresa. *Revista EAN*, (71), Recuperado de
- Moreno, J. (2013). Análisis de los factores que influyen en la intención emprendedora de los estudiantes universitarios. *Revista Digital de*

<http://dspace.uah.es/dspace/handle/10017/19549>

- Moriano J.A., Palací-Descals, F.J. & Morales-Domínguez, J.F. (2006). El perfil psicosocial del emprendedor universitario. *Revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones*, 22(1), Recuperado de http://www2.uned.es/dpto-psicologia-social-y-organizaciones/paginas/profesores/moriano/copiasseguridad/J.A.Moriano_archivos/El%20perfil%20del%20emprendedor%20universitario.pdf
- Nueno, P. (2005). *Emprendiendo: hacia el 2010: una renovada perspectiva global del arte de crear empresas y sus artistas*. Ediciones Deusto.
- Núñez, J.; Martín-Albo, L. & Navarro, J. (2005). Validación de la versión española de la Échelle de Motivation en Education. *Psicothema*, 17(2), Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=72717225>
- OCDE (2005). *Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies*.
- Orellana, B.S.; Brito-Gaona, L.; Orozco, O.R. & Pereira, G.S. (2016). Capacidad emprendedora y limitante en la generación de emprendimientos: una mirada desde la condición de género. *European Scientific Journal*, 12(31), Recuperado de <https://eujournal.org/index.php/esj/article/viewFile/8359/7999>
- Oros, L. (2005). Locus de control: evolución de su concepto y operacionalización. *Revista de Psicología de la Universidad de Chile*, 14(1). Recuperado de [file:///C:/Users/Usuario/Downloads/17338-50895-1-PB%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Usuario/Downloads/17338-50895-1-PB%20(1).pdf)
- Palomar, J.L. & Valdez, L.M. (2004). Pobreza y locus de control. *Interamerican Journal of Psychology*, 38(2), Recuperado de <http://www.redalyc.org/html/284/28438209/>
- Peña, G. (1999). Enfoque causal-comparativo. Material no publicado de la cátedra de psicología experimental. Escuela de psicología, Universidad Católica Andrés Bello, Caracas, Venezuela.
- Reeve, J. (2010). *Motivación y emoción* (5ta ed.). México D.F.: McGraw Hill.
- Robbins, S.F. (1999). *Comportamiento organizacional*, Prentice Hall, 8a. ed. México

- Robinson, P.B.; Stimpson, D.V.; Huefner, J.C. & Hunt, H. K. (1991). An attitude approach to the prediction of entrepreneurship. *Entrepreneurship theory and practice*, 15(4), Recuperado de <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.665.1992&rep=rep1&type=pdf>
- Rodríguez, F. B. (2015). Estudio de la intención emprendedora en el ámbito científico público. El caso de las ciencias de la vida en España (Tesis Doctoral).
- Rosero, O. & Molina, S. (2008). Sobre la investigación en emprendimiento. *Informes Psicológicos*, 10, Recuperado de <http://pepsic.bvsalud.org/pdf/ipsi/n10/n10a03.pdf>
- Rotter, J.B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs*, 80(1), Recuperado de <http://psycnet.apa.org/record/2011-19211-001>
- Rubio-López, E.A.; Cordon-Pozo, E. & Agote-Martín A.L. (1999). Actitudes hacia la creación de empresas: un modelo explicativo. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 8, Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/ejemplar/70625>
- Rueda, I.; Sánchez, L.; Herrero, Á.; Blanco, B. & Fernández, A. (2013). ¿Existen niveles adecuados de formación y financiación que incentiven la intención emprendedora? *Faed Pyme International Review*, 2(3), 28-38. Doi:10.15558/fir.v2i3.33
- Salazar-Carvajal, P.F.; Herrera-Sánchez, I.M.; Rueda-Méndez, S. & León-Rubio, J. M. (2014). El efecto de la conservación de recursos sobre la intención emprendedora en el contexto de crisis económica: el rol moderador de la autoeficacia y la creatividad. *Anales de Psicología*, 30(2), 549-559. Doi: <http://dx.doi.org/10.6018/analesps.30.2.159281>
- Sánchez-García, J. C. (2010). Evaluación de la personalidad emprendedora: validez factorial del Cuestionario de Orientación Emprendedora (COE). *Revista*

- Latinoamericana de Psicología*, 42(1), Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=80515880004>
- Sánchez, A. & Baixauli, J. (2014) intención emprendedora de los estudiantes de bachillerato y ciclos formativos en la región de Murcia. Universidad de Murcia: Editum.
- Sánchez, J. (2009). Evaluación de la personalidad emprendedora: validez factorial del cuestionario de orientación emprendedora. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 42(1), Recuperado de <http://www.redalyc.org/html/805/80515880004/>
- Sánchez, J.C.; Aldana, R.; De Dios, S. & Yurrebaso, A. (2009). La intención emprendedora como elección de carrera. *International Journal of Developmental and Educational Psychology*, 1(2) Recuperado de http://dehesa.unex.es/bitstream/handle/10662/3360/0214-9877_2012_1_4_543.pdf?sequence=1
- Sánchez, J.C.; Lanero, A. & Yurrebaso, A. (2005). Variables determinantes de la intención emprendedora en el contexto universitario. *Revista de Psicología Social Aplicada*, 15(1), Recuperado de <http://psi.usal.es/emprendedores/documentos/Sanchez05.pdf>
- Sánchez, S. & Fuentes, F. (2013). Mujer y emprendimiento: Un análisis en el contexto universitario español. *Revista de Ciencias Sociales RCS*, 19(1), Recuperado de <http://www.produccioncientifica.luz.edu.ve/index.php/rcs/article/view/13913>
- Schifter, D.B. & Ajzen, I. (1985). Intention, perceived control, and weight loss: An application of the theory of planned behavior. *Journal of Personality and Social Psychology* 49, Recuperado de <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/4045706>
- Schjoedt, L. & Shaver, K. (2012). Development and validation of a locus of control scale for the entrepreneurship domain. *Springer Science Business Media*.
- Schlaegel, C. & Koenig, M. (2014). Determinants of entrepreneurial intent: A meta-analytic test and integration of competing models. *Entrepreneurship Theory*

- and Practice*, 38(2), Recuperado de <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/etap.12087/references;jsessionid=83585325E66F0C89A4ED7BE563BC2B8D.f03t02?globalMessage=0>
- Schumpeter, J. (1934). Teoría del desenvolvimiento económico. México: F.C.E.
- Shane, S. & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25, Recuperado de <http://amr.aom.org/content/25/1/217.short>
- Shane, S. (2003). A general theory of entrepreneurship. The individual-opportunity nexus, Cheltenham: Edward Elgar.
- Shapiro, A. & Sokol, L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship. In C. A. Kent, D. L. Sexton, & K. H. Vesper (Eds.), *Encyclopedia of entrepreneurship* (pp. 288–307). Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Shaughnessy, J.; Zechmeister, E. & Zechmeister, J. (2007). Métodos de investigación psicológica (7ma ed.). México D.F.: McGraw Hill Interamericana.
- Suárez-Álvarez, J. & Pedrosa, I. (2016). Evaluación de la personalidad emprendedora: situación actual y líneas de futuro. *Papeles del Psicólogo*, 37(1), Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/778/77844204008.pdf>
- Sung-Park, S. & Duarte-Masi, S. (2015). El perfil del emprendedor y los estudios relacionados a los emprendedores. *Revista Internacional de Investigación de Ciencias Sociales*, 11(2), Recuperado de <http://scielo.iics.una.py/pdf/riics/v11n2/v11n2a10.pdf>
- Tubert, S. (2003). Del sexo al género: Los equívocos de un concepto. España: Cátedra.
- Ubierna, F. (2014). La intención emprendedora de los estudiantes universitarios de grados de diseño. Universidad Camilo José Cela - Escuela Universitaria de diseño e innovación. Madrid, España.
- Vallerand, R.; Pelletier, L.; Blais, M.; Brière, N.; Senecal, C. & Vallières, F. (2004). Academic motivation scale (AMS-C 28) college version. *Research Laboratory on Social Behavior*, Recuperado de

- http://er.uqam.ca/nobel/r26710/LRCS/echelles/Backup.11.05.05/EMEC_en.pdf
- Van Praag, M. (1999). Some classic views on entrepreneurship. *Economist*, 147 (3), Recuperado de <https://link.springer.com/article/10.1023/A:1003749128457>
- Vargas, G. (2007). Influencia de la motivación de logro, actitud emprendedora, y autoeficacia emprendedora, sobre la intención emprendedora en los estudiantes del área de ciencias empresariales de la Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco.
- Veciana-Vergés, J.M. (1999). Creación de empresas como programa de investigación científica. *Revista Europea de Dirección y Economía de la empresa*, 8(3), Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=497564>
- Veciana, J. M. (2007). Entrepreneurship as a scientific research programme. *In Entrepreneurship*, 8(3), Recuperado de https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-540-48543-8_2
- Ventura, R.F. & Quero, M.J.G. (2013). Factores explicativos de la intención de emprender en la mujer. Aspectos diferenciales en la población universitaria según la variable género. Cuadernos de gestión, 13(1), Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/2743/274325767005.pdf>
- Vidal, R. (2008). Quién emprende en Venezuela. El Universal, Caracas, Venezuela. Recuperado de http://www.eluniversal.com/2008/11/11/proem_blog_quien-emprende-en-v_11A2123405.shtml
- Zeffane (2013). Need for achievement, personality and entrepreneurial potential: a study of young adults in the united arab emirates. *Journal of enterprising culture*, 21(1), Recuperado de <https://www.econbiz.de/Record/need-for-achievement-personality-and-entrepreneurial-potential-a-study-of-young-adults-in-the-united-arab-emirates-zeffane-rachid/10009786618>

ANEXOS

ANEXO A

Escala de Intención de Emprendimiento (Sánchez &Baixauli2014)

Escala de Intención de Emprendimiento (Sánchez &Baixauli2014)

I I. Indique su grado de acuerdo con cada una de las siguientes afirmaciones en una escala de: 1 = Total desacuerdo a 7 = Total acuerdo.							
	Total desacuerdo				Total acuerdo		
1. Es muy probable que llegue a crear una empresa algún día	1	2	3	4	5	6	7
2. Estoy dispuesto/a a esforzarme lo que sea necesario para ser empresario/a	1	2	3	4	5	6	7
3. Tengo dudas sobre si alguna vez llegaré a crear una empresa	1	2	3	4	5	6	7
4. Estoy decidido/a a crear una empresa en el futuro	1	2	3	4	5	6	7
5. Mi objetivo profesional es ser empresario/a	1	2	3	4	5	6	7

ANEXO B

**Adaptación por Espíritu (2011) de la Escala de Locus de control de
Robinson et al. (1991)**

**Adaptación por Espíritu (2011) Escala de Locus de control interno de
Robinson et al. (1991)**

A continuación se presentan 5 afirmaciones a las cuales debes responder según el grado de acuerdo con las mismas. 1 representa totalmente en desacuerdo y 7 totalmente de acuerdo

Afirmación	1	2	3	4	5	6	7
En el mundo empresarial el trabajo de la gente competente siempre es reconocido							
Me gusta planear a tiempo las actividades que realizo							
El éxito de la organización se basa en poner gente competente							
Analizo los errores para aprender de ellos							

ANEXO C

Escala de Motivación al logro(Espíritu, 2011)

Escala de Motivación al logro. (Espíritu, 2011)

A continuación se presentan 5 afirmaciones a las cuales debes responder según el grado de acuerdo con las mismas. 1 representa totalmente en desacuerdo y 5 totalmente de acuerdo

Afirmación	1	2	3	4	5
Me gusta destacar en mi trabajo/ estudios					
Soy muy minucioso en las tareas que realizo					
Me gusta trabajar para estar siempre entre los mejores					
Estoy orgulloso de los resultados que he logrado en mis actividades					
Me propongo hacer algo importante y con sentido cada día					

ANEXO D

Escala de propensión al riesgo (Espíritu, 2011)

Escala de propensión al riesgo (Espíritu, 2011)

A continuación se presentan 5 afirmaciones a las cuales debes responder según el grado de acuerdo con las mismas. 1 representa totalmente en desacuerdo y 5 totalmente de acuerdo

Afirmación	1	2	3	4	5
Disfruto con las actividades que suponen un alto grado de aventura					
Me parece que si no asumo riesgos me quedaré estancado/a					
Las personas que asumen riesgos tienen más probabilidades de salir adelante que las que no se arriesgan					
Me atrevo a afrontar cualquier situación para mejorar mi desempeño					

ANEXO E

**Test de Alfabetización Económica para Adultos. (TAE-A)
Gempp (2007)**

Test de Alfabetización Económica Adultos (TAE-27)Gempp (2007)

A continuación encontrarás 27 preguntas destinadas a evaluar tus conocimientos generales sobre economía. Cada pregunta propone cuatro alternativas, de las cuales sólo una es la correcta. Lee detenidamente cada pregunta y señala la alternativa correcta marcándola con una X. No debes omitir ninguna pregunta. Recuerda que la información es confidencial y que tu participación es voluntaria.

1. Cuando elegimos comprar un artículo y tenemos dos alternativas debemos:

- a) Elegir el mejor en cuanto a precio v/s calidad.
- b) Elegir el que tiene más beneficios.
- c) Elegir después de comparar costos y beneficios.
- d) Elegir el de mayor valor.

2. ¿Cuándo es el momento propicio para obtener un crédito hipotecario?

- a) Cuando las tasas de interés y las comisiones bancarias son bajas.
- b) Cuando existe inflación.
- c) Cuando el banco se lo extienda.
- d) Cuando el banco central baja la tasa de interés de instancia.

3. El precio de un bien o servicio es fijado por:

- a) La oferta y la demanda del bien o servicio.
- b) El mercado.
- c) El índice de precios al consumidor.
- d) El Gobierno.

4. ¿Cuál es la diferencia entre una cuenta de ahorro una cuenta corriente?

- a) La primera permite generar intereses sobre el dinero y acceder a beneficios que el banco ofrece.

b) La primera genera intereses sobre el dinero y la segunda permite el pago mediante cheques.

c) La segunda genera intereses sobre el dinero y la primera permite el pago por medio de cheques.

d) La primera tiene como objeto la realización de transacciones y la segunda se utiliza como medio de especulación.

5. ¿Qué determina la demanda o compra de un bien?

- a) Precio y la calidad.
- b) Precio de la competencia.
- c) Los gustos.
- d) Precio, calidad, precios de la competencia y gustos.

6. Si usted estuviera próximo a jubilar, los fondos que tiene acumulados en su cuenta de AFP le conviene tenerlos en la cuenta tipo:

- a) Fondo A o B.
- b) Fondo C o D.
- c) Fondo E.
- d) Es indiferente en cualquiera de los fondos.

7. Si el precio de la carne se duplica, y el precio del pollo se mantiene, las personas probablemente comprarán:

- a) Más pollo y menos carne.
- b) Más pollo.

- c) Más pollo y la misma cantidad de carne.
- d) Ni pollo, ni carne.

8. Un fabricante de calzado tiene su fábrica trabajando día y noche y no pueden producir suficientes productos zapatos para satisfacer la demanda, si él no puede aumentar la producción y la demanda continua creciendo, el precio de los zapatos

- a) Sube.
- b) Baja.
- c) Se mantiene, siempre y cuando exista una fuerte competencia.
- d) No sabe.

9. ¿Qué es un crédito?

- a) Una operación en que se piden préstamos a una casa comercial para su posterior pago.
- b) Utilización de los fondos de otra persona a cambio de la promesa de devolverlos más los intereses correspondientes.
- c) Concesión de un permiso dado por una persona a otra para obtener la posesión de algo.
- d) Un cambio en el que una de las partes entrega de inmediato un bien o servicio y recibe más tarde, el pago correspondiente más los intereses devengados.

10. Un ejemplo de mercado es:

- a) La bolsa de valores de Santiago.
- b) El mercado central de frutas y verduras de tu ciudad.
- c) El servicio ofrecido por un empleado de una tienda.

- d) La bolsa de valores, el mercado central de frutas, el servicio ofrecido en una tienda.

11. El seguro automotriz obligatorio que se paga anualmente por todos los vehículos, permite cubrir los costos de:

- a) Reparación de daños al vehículo asegurado y daños a otros vehículos ocasionados por el asegurado.
- b) La responsabilidad legal por lesiones corporales causadas por el vehículo del asegurado (muerte, incapacidad total o parcial y lesiones).
- c) Cubrir los gastos médicos por lesiones corporales causadas por el vehículo asegurado.
- d) Todas las anteriores.

12. Cuando las fábricas producen más productos que los que las personas desean comprar, los precios:

- a) Disminuyen.
- b) Aumentan.
- c) Se mantienen iguales.
- d) La gente no compra.

13. Si los tatuajes se ponen de moda, los ingresos de las personas que trabajan en ese negocio:

- a) Aumentarán.
- b) Disminuirán.
- c) Se mantendrán iguales.
- d) Serán fiscalizados por Impuestos Internos.

14. El IPC se calcula en base a:

- a) El alza de los sueldos menos la inflación.
- b) El gasto público más el gasto privado.
- c) Una canasta de bienes y servicios vinculados a los hábitos de consumo.
- d) Una encuesta a los productores para medir sus precios.

15. Los ingresos del Estado están conformados por:

- a) Impuestos, aranceles y utilidades de empresas estatales.
- b) Impuestos.
- c) Subsidios.
- d) Correo.

16. El índice del desempleo es:

- a) Un indicador de desocupación en un determinado país.
- b) La cantidad de personas de un país que no puede trabajar.
- c) La cantidad de personas adultas de un país que se encuentra sin empleo.
- d) Cantidad de desempleados y/o desocupados dentro de la población económicamente activa de un país.

17. Marcela tiene una deuda permanente en su tarjeta de crédito, es su única deuda. Sin embargo, ella quiere salir pronto de esta deuda. Si ella no puede aumentar sus

ingresos para pagar esa deuda de la tarjeta de crédito, la mejor decisión a largo plazo para ella sería:

- a) Gastar menos en sus gastos de mantención personal.
- b) Cambiar su proveedor de tarjeta de crédito.
- c) Obtener un préstamo personal.

- d) Hacer todo lo anterior.

18. ¿Quién paga el impuesto al valor agregado (IVA)?

- a) El consumidor final.
- b) El productor.
- c) El distribuidor.
- d) Todos.

19. Uno de los primeros signos de recuperación económica es:

- a) Disminución del desempleo.
- b) Disminución de existencias acumuladas en las empresas.
- c) Una reducción del nivel de precios.
- d) Un aumento en la demanda o consumo interno.

20. ¿Cuál es el costo económico del desempleo?

- a) Recursos productivos ociosos.
- b) Alteración de precios de la economía.
- c) Efectos en la asignación y distribución de recursos.
- d) Recursos ociosos, alteración de precios y efecto en la asignación y distribución de recursos.

21. Los principales objetivos económicos en una nación son:

- a) Nivel alto de producción, y estabilidad en el índice de empleo.
- b) Disminución del desempleo y baja de precios.
- c) Estabilidad de los precios y mejora en salud.
- d) Nivel alto de producción, menor desempleo y precios estables.

22. Si usted compra un televisor nuevo en la promoción “compre ahora y pague muy poco en 24 meses”, el precio de este televisor es probable que sea:

- a) Más alto que si usted hubiese pagado en dinero en efectivo.
- b) Menor que si hubiese pagado con una tarjeta de crédito.
- c) Menor que si hubiese pagado con dinero en efectivo.
- d) El mismo precio que si hubiese pagado con dinero en efectivo.

23. El factor condicionante básico para el crecimiento económico es:

- a) La disponibilidad de recursos productivos.
- b) Avances tecnológicos y productividad.
- c) La actitud de la sociedad ante el ahorro.
- d) La disponibilidad de recursos productivos, actitud ciudadana ante el ahorro y avances tecnológicos.

24. Existe déficit en el presupuesto fiscal, cuándo:

- a) El gobierno realiza gasto social que no es posible financiar.
- b) Los gastos fiscales superan los ingresos fiscales.
- c) Las importaciones Chilenas son superiores a las exportaciones de Chile.
- d) Cuando se emite un bono Soberano.

25. Normalmente las personas mantienen dinero para:

- a) Realizar transacciones.
- b) Por casos de emergencia.
- c) Por especulación.

d) Realizar transacciones, guardar para emergencia y especular.

26. Cuando el tipo de cambio está bajo conviene:

- a) Viajar.
- b) Exportar bienes o servicios.
- c) Importar bienes o servicios.
- d) Invertir en UF.

27. Si una empresa compra productos en el extranjero debe pagar un arancel o impuesto para que los productos ingresen al país. Esta transacción se denomina:

- a) Exportar.
- b) Invertir.
- c) Depositar.
- d) Importar.

ANEXO F

**Distribución de frecuencias de Edad, Tipo de Carrera, Sexo, Familiares
Emprendedores y semestre**

Distribución de frecuencias.**EDAD**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
1	117	52.0	52.0	52.0
2	106	47.1	47.1	99.1
3	2	.9	.9	100.0
Total	225	100.0	100.0	

SEMESTRE

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
1	33	14.7	14.7	14.7
2	75	33.3	33.3	48.0
3	33	14.7	14.7	62.7
4	67	29.8	29.8	92.4
5	17	7.6	7.6	100.0
Total	225	100.0	100.0	

SEXO

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
FEMENINO	118	52.4	52.4	52.4
Válido MASCULINO	107	47.6	47.6	100.0
Total	225	100.0	100.0	

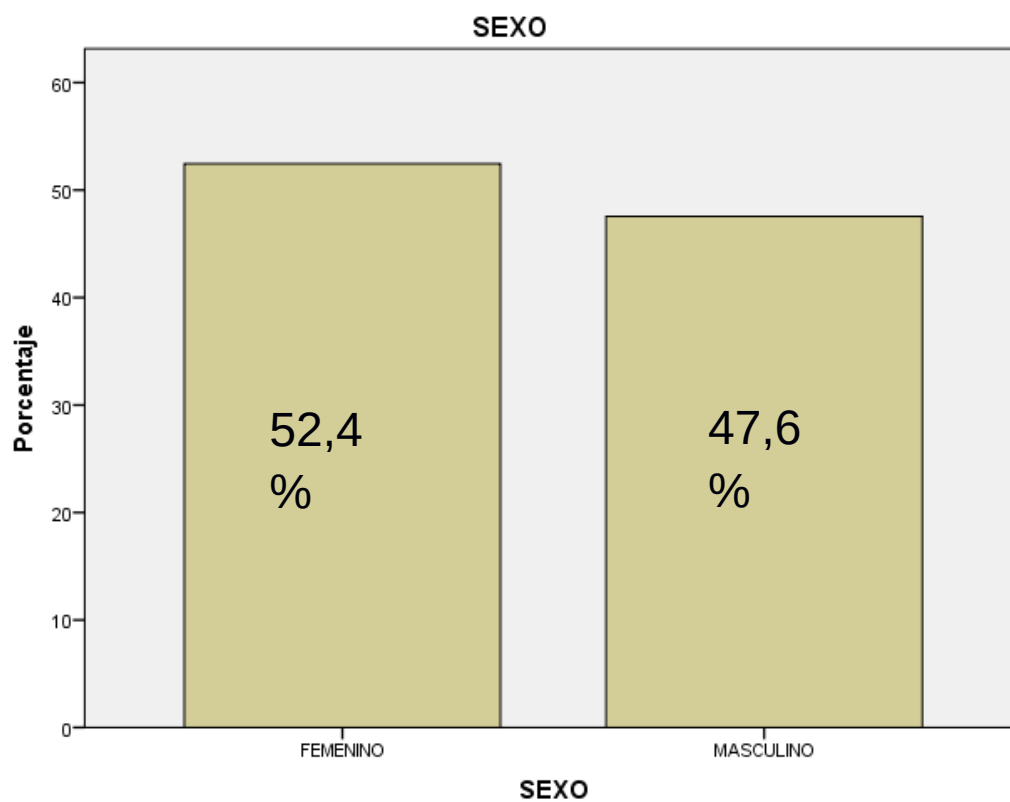
TIPO DE CARRERA

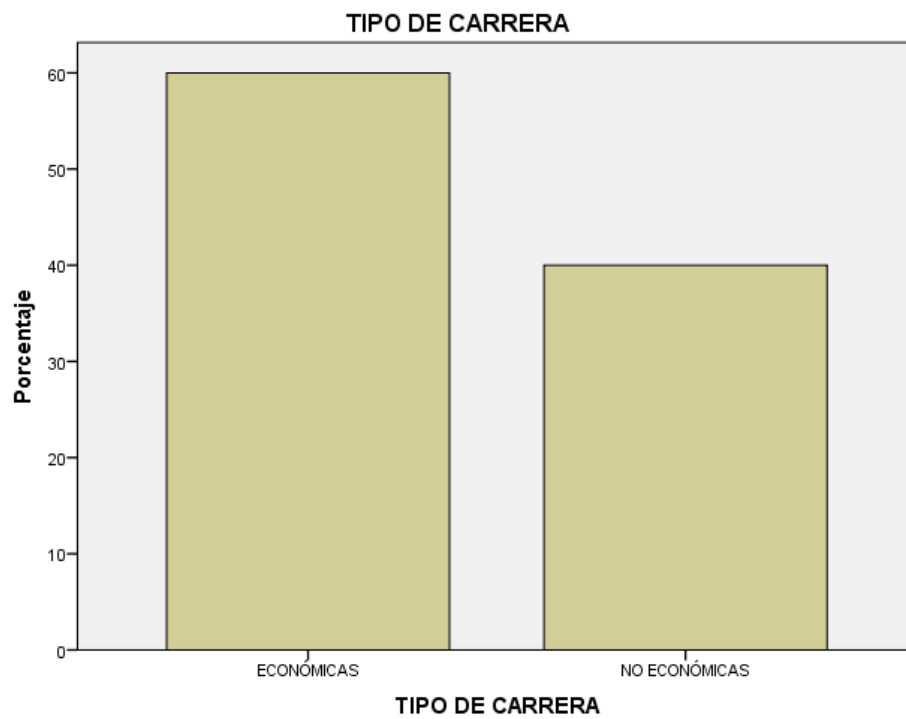
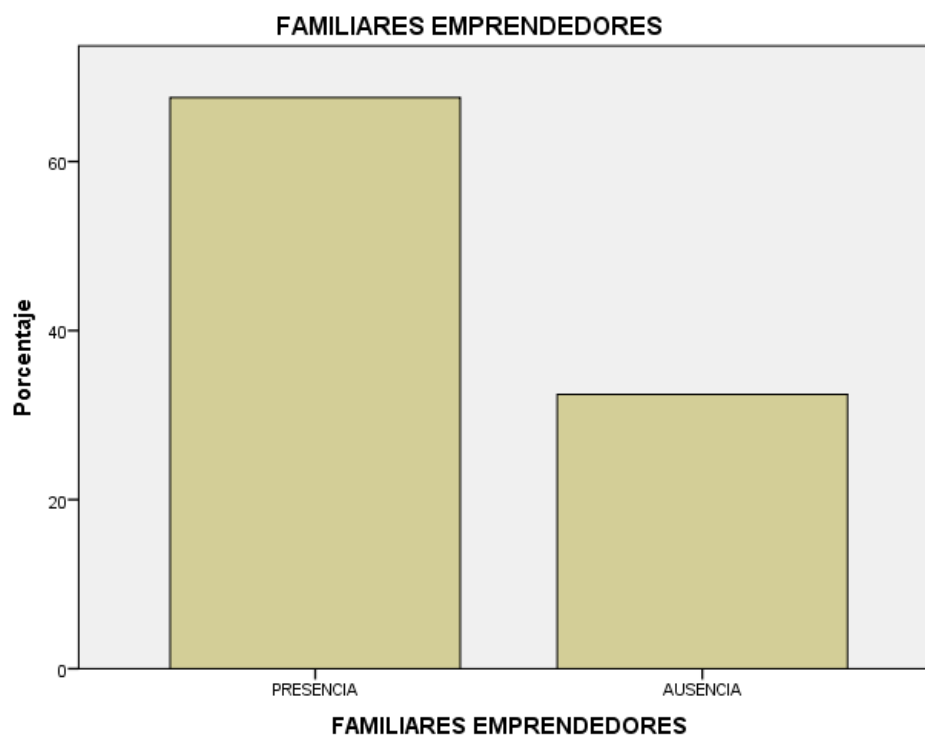
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
ECONÓMICAS	135	60.0	60.0	60.0
Válido NO ECONÓMICAS	90	40.0	40.0	100.0
Total	225	100.0	100.0	

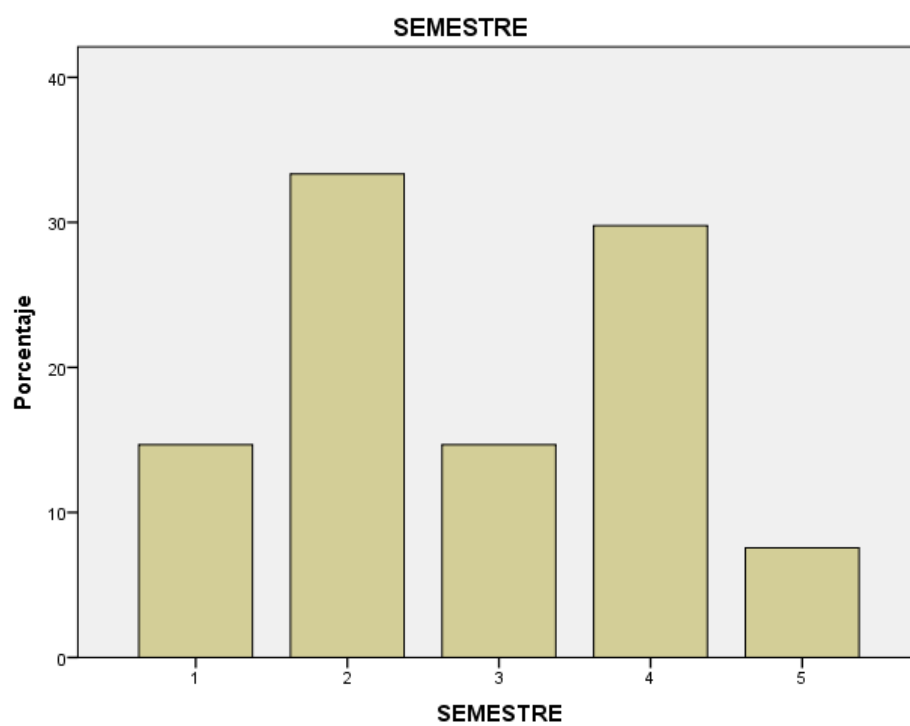
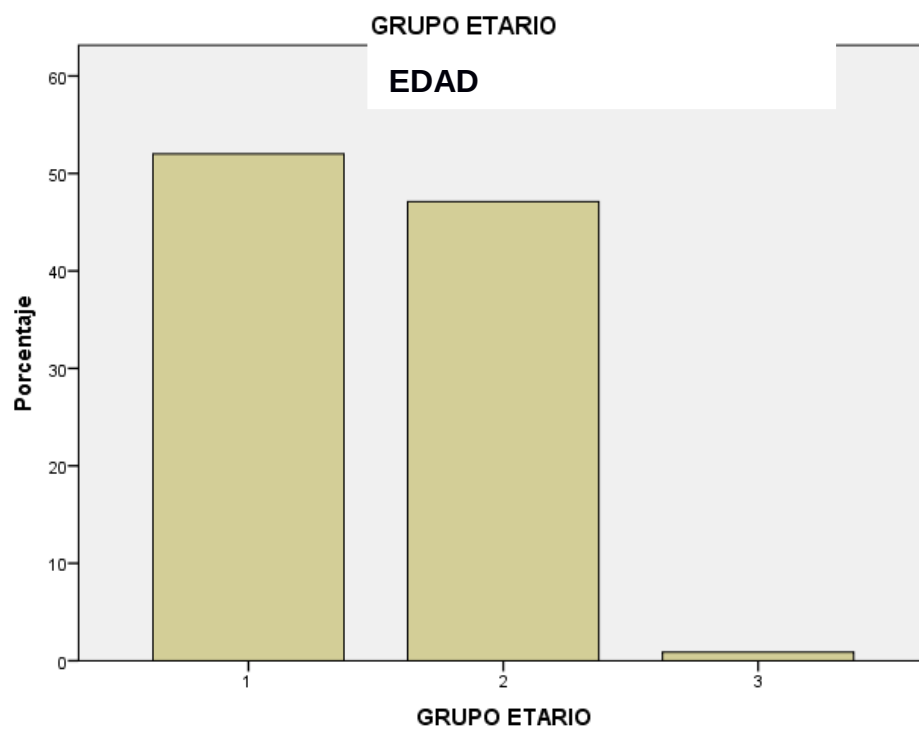
FAMILIARES EMPRENDEDORES

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	PRESENCIA	152	67.6	67.6	67.6
Válido	AUSENCIA	73	32.4	32.4	100.0
	Total	225	100.0	100.0	

Gráfico de frecuencia de la variable sexo

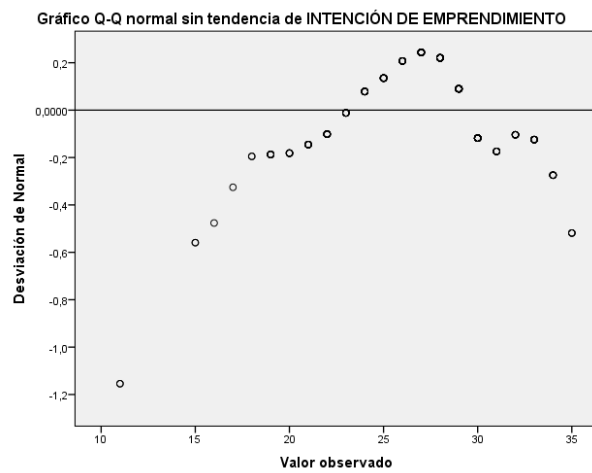
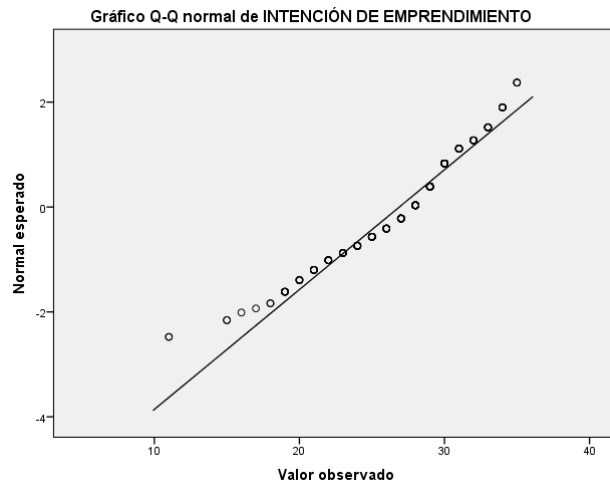


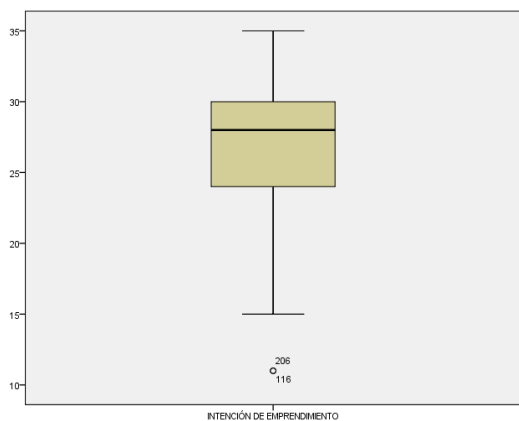




ANEXO G

Prueba de Normalidad de las variables





Pruebas de normalidad Locus de Control Interno

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
LOCUS DE CONTROL INTERNO	.106	225	.000	.946	225	.000

a. Corrección de significación de Lilliefors

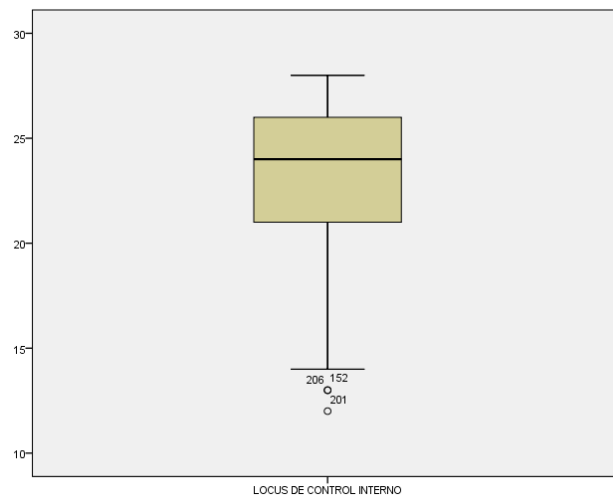
LOCUS DE CONTROL INTERNO Gráfico de tallo y hojas

Frecuencia Stem& Hoja

```

3,00 Extremes  (= <13,0)
2,00  14 . 00
4,00  15 . 0000
2,00  16 . 00
6,00  17 . 000000
12,00 18 . 000000000000
15,00 19 . 00000000000000
11,00 20 . 000000000000
17,00 21 . 0000000000000000

```

Prueba de Normalidad Motivación al Logro

Pruebas de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
MOTIVACIÓN AL LOGRO	.091	225	.000	.955	225	.000

a. Corrección de significación de Lilliefors

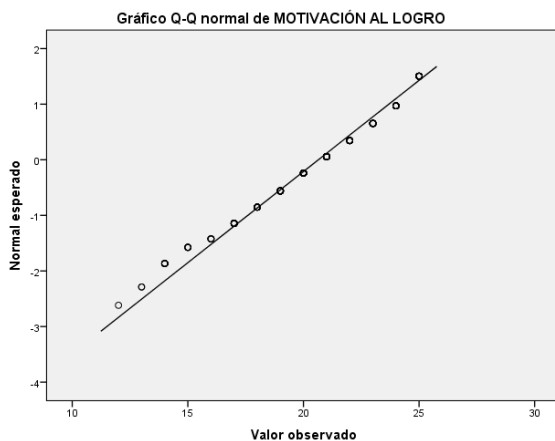
Frecuencia Stem& Hoja

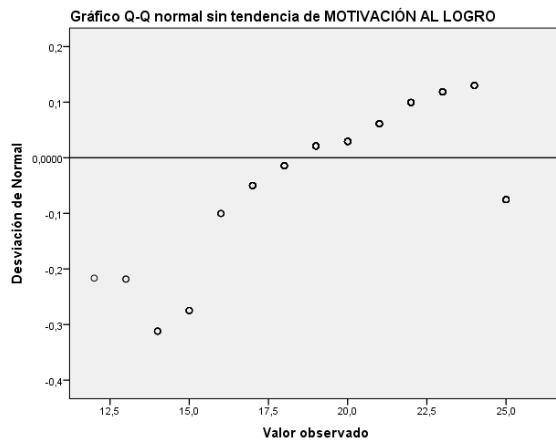
```

1,00 Extremes  (= <12,0)
2,00      13 . 00
7,00      14 . 0000000
5,00      15 . 00000
4,00      16 . 0000
18,00     17 . 00000000000000000000
14,00     18 . 0000000000000000
27,00     19 . 000000000000000000000000000000
26,00     20 . 000000000000000000000000000000
27,00     21 . 000000000000000000000000000000
24,00     22 . 000000000000000000000000000000
25,00     23 . 000000000000000000000000000000
16,00     24 . 00000000000000000
29,00     25 . 000000000000000000000000000000

```

Ancho del tallo: 1
Cada hoja: 1 caso(s)

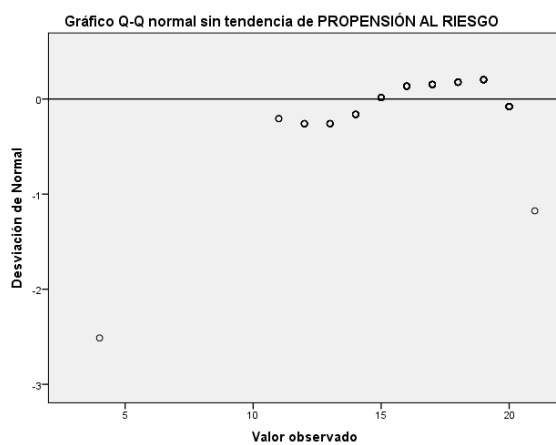
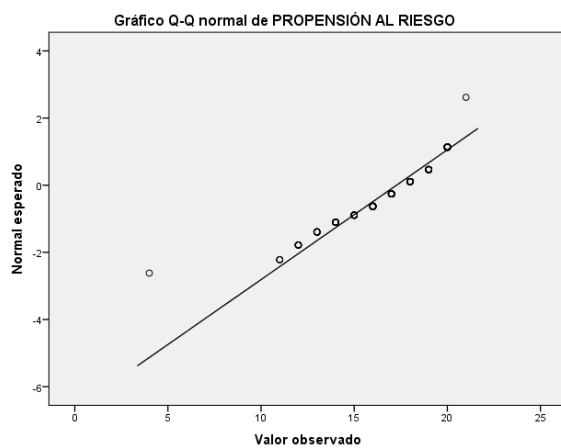


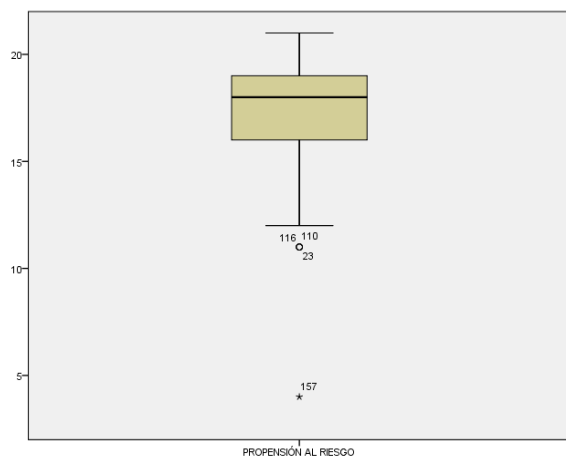


Pruebas de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
PROPENSIÓN AL RIESGO	.141	225	.000	.887	225	.000

a. Corrección de significación de Lilliefors





Prueba de Normalidad Educación Financiera

Pruebas de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
EDUCACIÓN FINANCIERA	.075	225	.003	.973	225	.000

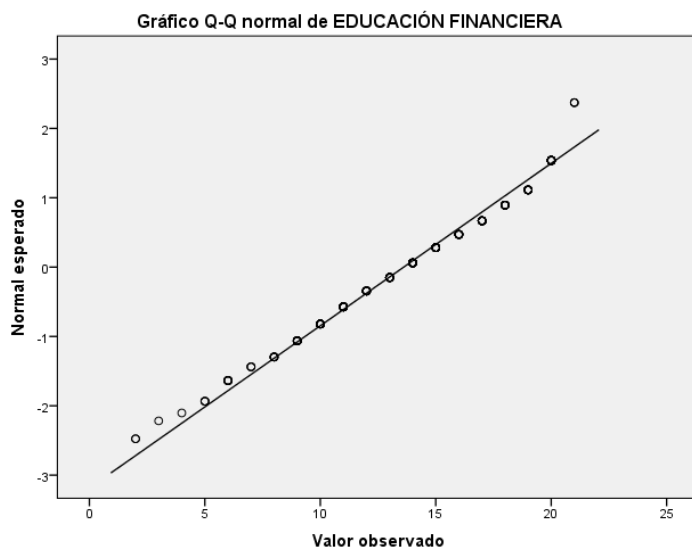
a. Corrección de significación de Lilliefors

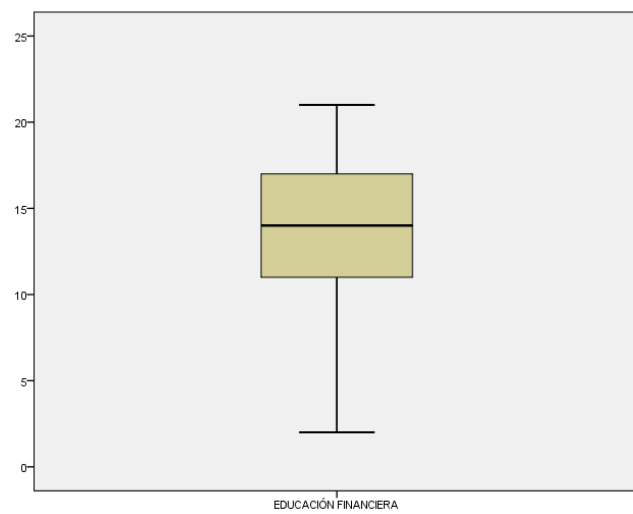
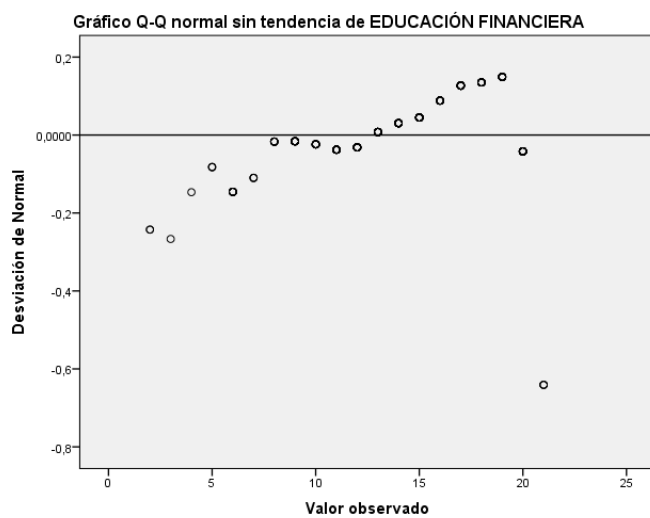
EDUCACIÓN FINANCIERA Gráfico de tallo y hojas

Frecuencia	Stem	Hoja
2,00	2 .	00
1,00	3 .	0
1,00	4 .	0
3,00	5 .	000

8,00	6 . 00000000
3,00	7 . 000
7,00	8 . 0000000
14,00	9 . 0000000000000000
14,00	10 . 0000000000000000
21,00	11 . 000000000000000000000000
16,00	12 . 000000000000000000
18,00	13 . 00000000000000000000
20,00	14 . 0000000000000000000000
19,00	15 . 0000000000000000000000
13,00	16 . 0000000000000000
17,00	17 . 00000000000000000000
13,00	18 . 0000000000000000
11,00	19 . 000000000000
21,00	20 . 000000000000000000000000
3,00	21 . 000

Ancho del tallo: 1
Cada hoja: 1 caso(s)





ANEXO H

Modelo de Regresión de Intención de Emprendimiento

Resumen del modelo^b

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación	Estadísticos de cambio			
					Cambio en R cuadrado	Cambio en F	gl1	gl2
1	.487 ^a	.237	.209	3.892	.237	8.408	8	216

Resumen del modelo^b

Modelo	Estadísticos de cambio	Durbin-Watson
	Sig. Cambio en F	
1	.000 ^a	1.950

a. Predictores: (Constante), EDUCACIÓN FINANCIERA, MOTIVACIÓN AL LOGRO, EDAD, SEXO, FAMILIARES EMPRENDEDORES, PROPENSIÓN AL RIESGO, TIPO DE CARRERA, LOCUS DE CONTROL INTERNO

b. Variable dependiente: INTENCIÓN DE EMPRENDIMIENTO

ANOVA^a

Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1 Regresión	1018.764	8	127.346	8.408	.000 ^b
Residuo	3271.458	216	15.146		
Total	4290.222	224			

a. Variable dependiente: INTENCIÓN DE EMPRENDIMIENTO

b. Predictores: (Constante), EDUCACIÓN FINANCIERA, MOTIVACIÓN AL LOGRO, EDAD, SEXO, FAMILIARES EMPRENDEDORES, PROPENSIÓN AL RIESGO, TIPO DE CARRERA, LOCUS DE CONTROL INTERNO

Coeficientes^a

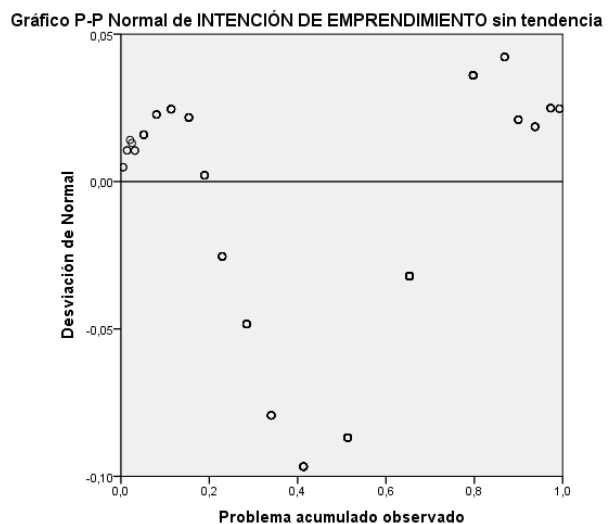
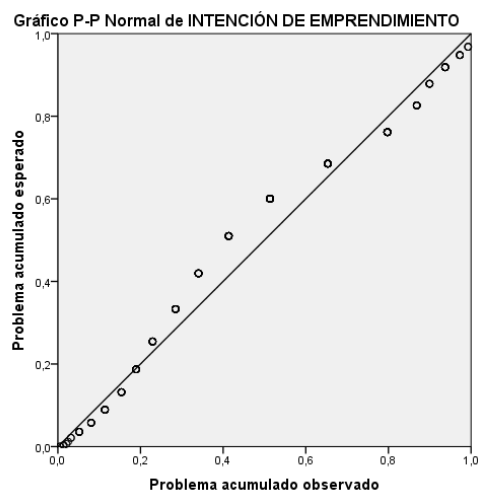
Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		Sig.	95,0% intervalo de confianza para B
	B	Error estándar				Límite inferior
1 (Constante)	14.130	3.368		4.195	.000	7.491
EDAD	-.056	.110	-.031	-.509	.611	-.274
SEXO	.400	.550	.046	.727	.468	-.684
TIPO DE CARRERA	-1.226	.576	-.138	-2.128	.034	-2.361
FAMILIARES EMPRENDEDORES	-.818	.599	-.088	-1.364	.174	-1.999
PROPENSIÓN AL RIESGO	.173	.109	.102	1.582	.115	-.042
MOTIVACIÓN AL LOGRO	.314	.104	.219	3.026	.003	.109
LOCUS DE CONTROL INTERNO	.252	.081	.216	3.111	.002	.092
EDUCACIÓN FINANCIERA	-.062	.068	-.061	-.918	.360	-.195

Modelo		95,0% intervalo de confianza para B
		Límite superior
1	(Constante)	20.769
	EDAD	.161
	SEXO	1.483
	TIPO DE CARRERA	-.090
	FAMILIARES EMPRENDEDORES	.363
	PROPENSIÓN AL RIESGO	.388
	MOTIVACIÓN AL LOGRO	.518
	LOCUS DE CONTROL INTERNO	.412
	EDUCACIÓN FINANCIERA	.071

a. Variable dependiente: INTENCIÓN DE EMPRENDIMIENTO

	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar	N
Valor pronosticado	20.97	30.75	26.89	2.133	225
Residuo	-11.697	9.409	.000	3.822	225
Valor pronosticado estándar	-2.773	1.811	.000	1.000	225
Residuo estándar	-3.006	2.418	.000	.982	225

a. Variable dependiente: INTENCIÓN DE EMPRENDIMIENTO



ANEXO I

Modelo de Regresión de Propensión al Riesgo

Resumen del modelo^b

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación	Estadísticos de cambio			
					Cambio en R cuadrado	Cambio en F	gl1	gl2
1	.281 ^a	.079	.071	2.493	.079	9.509	2	222

Resumen del modelo^b

Modelo	Estadísticos de cambio	Durbin-Watson
	Sig. Cambio en F	
1	.000 ^a	2.088

a. Predictores: (Constante), FAMILIARES EMPRENDEDORES, SEXO

b. Variable dependiente: PROPENSIÓN AL RIESGO

ANOVA^a

Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1 Regresión	118.245	2	59.122	9.509	.000 ^b
Residuo	1380.217	222	6.217		
Total	1498.462	224			

a. Variable dependiente: PROPENSIÓN AL RIESGO

b. Predictores: (Constante), FAMILIARES EMPRENDEDORES, SEXO

Coeficientes^a

Modelo	Coeficientes estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.	95,0% intervalo de confianza para B
	B	Error estándar	Beta			Límite inferior
1 (Constante)	17.472	.259		67.404	.000	16.961
SEXO	.545	.333	.105	1.635	.103	-.112
FAMILIARES EMPRENDEDORES	-1.417	.355	-.257	-3.987	.000	-2.117

Coeficientes^a

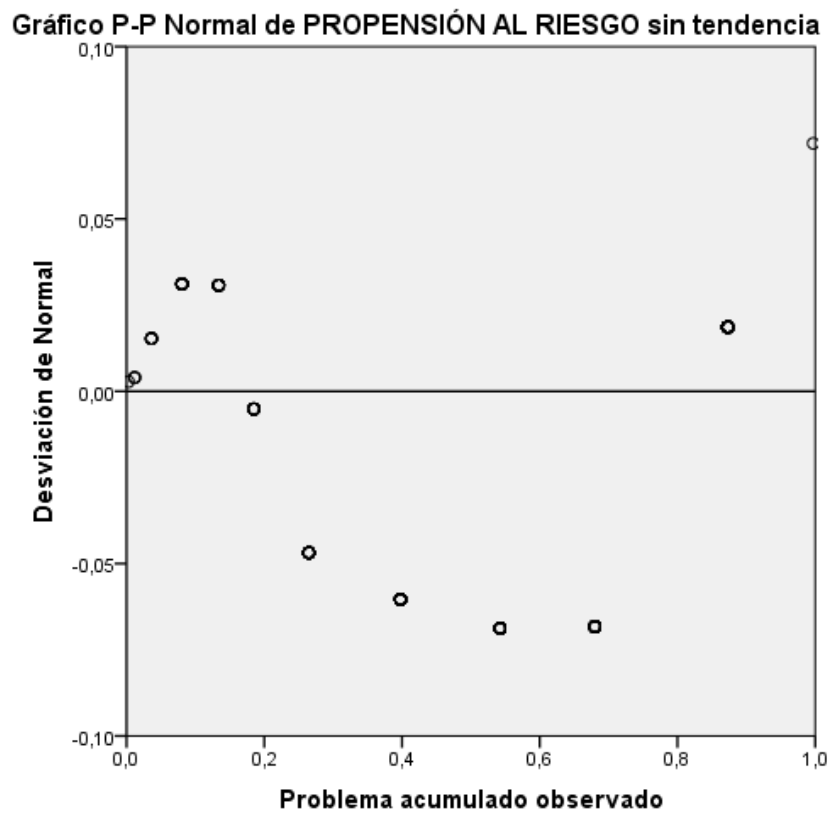
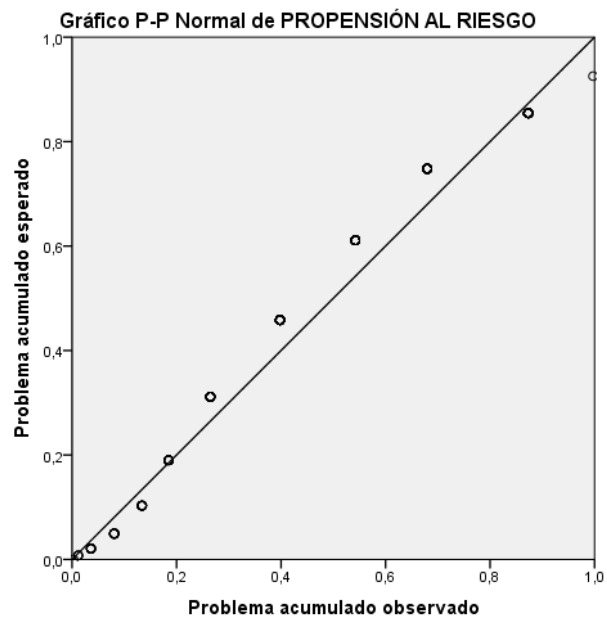
Modelo		95,0% intervalo de confianza para B
		Límite superior
1 (Constante)		17.983
SEXO		1.201
FAMILIARES EMPRENDEDORES		-.716

a. Variable dependiente: PROPENSIÓN AL RIESGO

Estadísticas de residuos^a

	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar	N
Valor pronosticado	16.06	18.02	17.27	.727	225
Residuo	-12.055	3.945	.000	2.482	225
Valor pronosticado estándar	-1.674	1.026	.000	1.000	225
Residuo estándar	-4.835	1.582	.000	.996	225

a. Variable dependiente: PROPENSIÓN AL RIESGO



ANEXO J

Modelo de Resgresión de Tipo de Carrera

Resumen del modelo^b

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación	Estadísticos de cambio			
					Cambio en R cuadrado	Cambio en F	gl1	gl2
1	.239 ^a	.057	.049	.479	.057	6.718	2	222

Resumen del modelo^b

Modelo	Estadísticos de cambio	Durbin-Watson
	Sig. Cambio en F	
1	.001 ^a	.136

a. Predictores: (Constante), FAMILIARES EMPRENEDORES, SEXO

b. Variable dependiente: TIPO DE CARRERA

ANOVA^a

Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1 Regresión	3.082	2	1.541	6.718	.001 ^b
Residuo	50.918	222	.229		
Total	54.000	224			

a. Variable dependiente: TIPO DE CARRERA

b. Predictores: (Constante), FAMILIARES EMPRENEDORES, SEXO

Coeficientes^a

Modelo	Coeficientes estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.	95,0% intervalo de confianza para B
	B	Error estándar				
1 (Constante)	.463	.050		9.291	.000	.364
SEXO	-.207	.064	-.211	-3.235	.001	-.333
FAMILIARES EMPRENEDORES	.110	.068	.106	1.618	.107	-.024

Coeficientes^a

Modelo		95,0% intervalo de confianza para B
		Límite superior
1	(Constante)	.561
	SEXO	-.081
	FAMILIARES EMPRENDEDORES	.245

a. Variable dependiente: TIPO DE CARRERA

Estadísticas de residuos^a

	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar	N
Valor pronosticado	.26	.57	.40	.117	225
Residuo	-.573	.744	.000	.477	225
Valor pronosticado estándar	-1.231	1.475	.000	1.000	225
Residuo estándar	-1.196	1.554	.000	.996	225

a. Variable dependiente: TIPO DE CARRERA

ANEXO K

Modelo de Regresión de Motivación al Logro

Resumen del modelo^a

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación	Estadísticos de cambio			
					Cambio en R cuadrado	Cambio en F	gl1	gl2
1	.395 ^a	.156	.145	2.821	.156	13.622	3	221

Resumen del modelo^b

Resumen del modelo		
Modelo	Estadísticos de cambio	Durbin-Watson
	Sig. Cambio en F	
1	.000 ^a	1.938

a. Predictores: (Constante), FAMILIARES EMPRENDEDORES, SEXO, PROPENSIÓN AL RIESGO

b. Variable dependiente: MOTIVACIÓN AL LOGRO

ANOVA^a

Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1 Regresión	325.159	3	108.386	13.622	.000 ^b
Residuo	1758.396	221	7.957		
Total	2083.556	224			

a. Variable dependiente: MOTIVACIÓN AL LOGRO

b. Predictores: (Constante), FAMILIARES EMPRENDEDORES, SEXO, PROPENSIÓN AL RIESGO

Coeficientes^a							
Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	T	Sig.	95,0% intervalo de confianza para B
		B	Error estándar	Beta			Límite inferior
1	(Constante)	16.230	1.359		11.946	.000	13.553
	SEXO	-.687	.379	-.113	-1.813	.071	-1.434
	PROPENSIÓN AL RIESGO	.303	.076	.257	3.991	.000	.153
	FAMILIARES EMPRENDEDORES	-1.516	.416	-.233	-3.645	.000	-2.336

Coeficientes^a

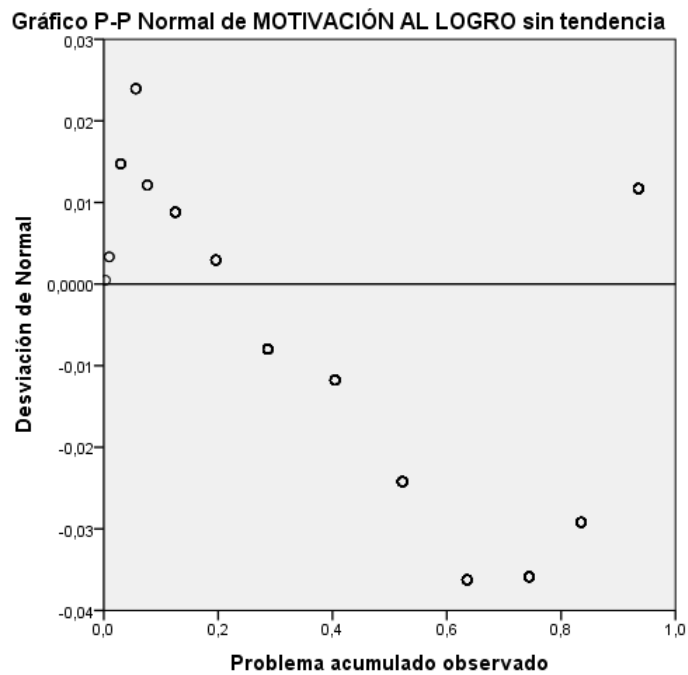
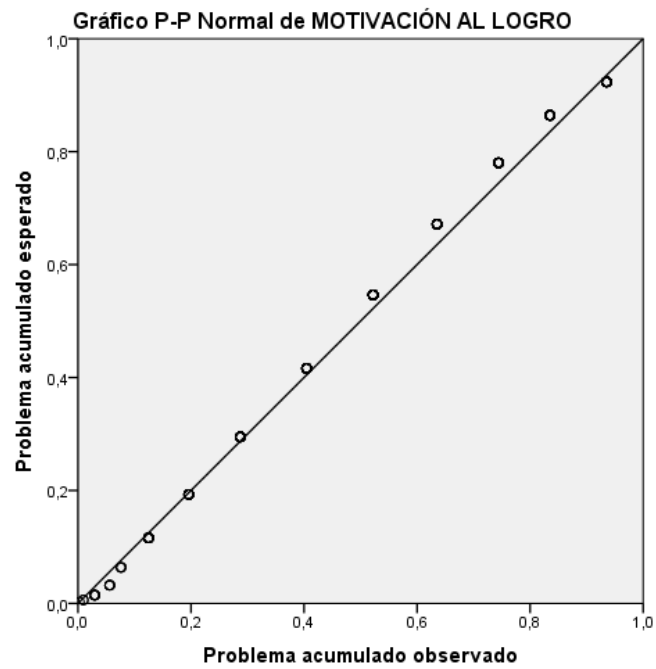
Modelo		95,0% intervalo de confianza para B
		Límite superior
1	(Constante)	18.908
	SEXO	.060
	PROPENSIÓN AL RIESGO	.453
	FAMILIARES EMPRENDEDORES	-.696

a. Variable dependiente: MOTIVACIÓN AL LOGRO

Estadísticas de residuos^a

	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar	N
Valor pronosticado	15.93	22.29	20.64	1.205	225
Residuo	-9.987	9.074	.000	2.802	225
Valor pronosticado estándar	-3.916	1.366	.000	1.000	225
Residuo estándar	-3.541	3.217	.000	.993	225

a. Variable dependiente: MOTIVACIÓN AL LOGRO



ANEXO L

Modelo de Regresión Locus de Control Interno

Resumen del modelo^b

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación	Estadísticos de cambio			
					Cambio en R cuadrado	Cambio en F	gl1	gl2
1	.018 ^a	.000	-.009	3.757	.000	.035	2	222

Resumen del modelo^b

Modelo	Estadísticos de cambio	Durbin-Watson
	Sig. Cambio en F	
1	.966 ^a	1.847

a. Predictores: (Constante), SEXO, EDAD

b. Variable dependiente: LOCUS DE CONTROL INTERNO

ANOVA^a

Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1 Regresión	.986	2	.493	.035	.966 ^b
Residuo	3134.143	222	14.118		
Total	3135.129	224			

a. Variable dependiente: LOCUS DE CONTROL INTERNO

b. Predictores: (Constante), SEXO, EDAD

Coeficientes^a

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	Sig.	95,0% intervalo de confianza para B	
	B	Error estándar			Límite inferior	Límite superior
1 (Constante)	22.914	2.069		11.077	.000	18.837 26.991
EDAD	.004	.105	.003	.042	.966	-.202 .211
SEXO	.128	.505	.017	.254	.800	-.868 1.124

a. Variable dependiente: LOCUS DE CONTROL INTERNO

Estadísticas de residuos^a

	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar	N
Valor pronosticado	22.99	23.23	23.06	.066	225
Residuo	-11.007	5.011	.000	3.741	225
Valor pronosticado estándar	-1.104	2.557	.000	1.000	225
Residuo estándar	-2.929	1.334	.000	.996	225

a. Variable dependiente: LOCUS DE CONTROL INTERNO

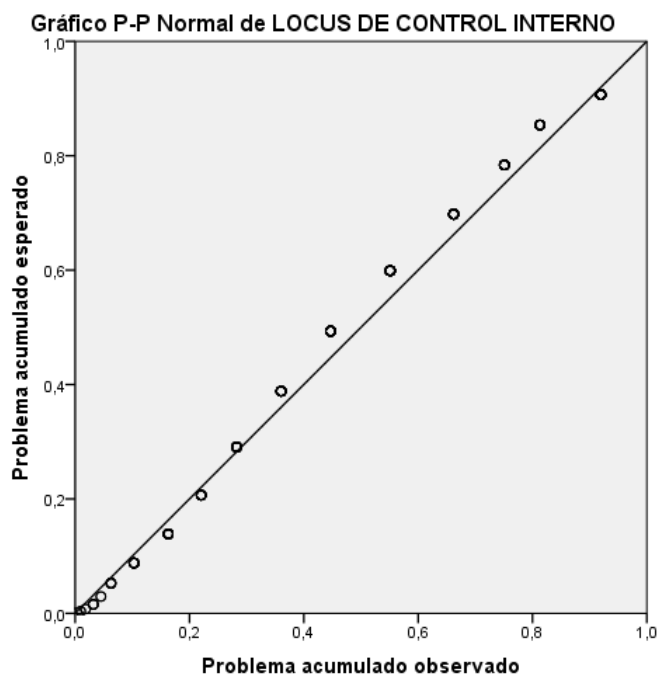
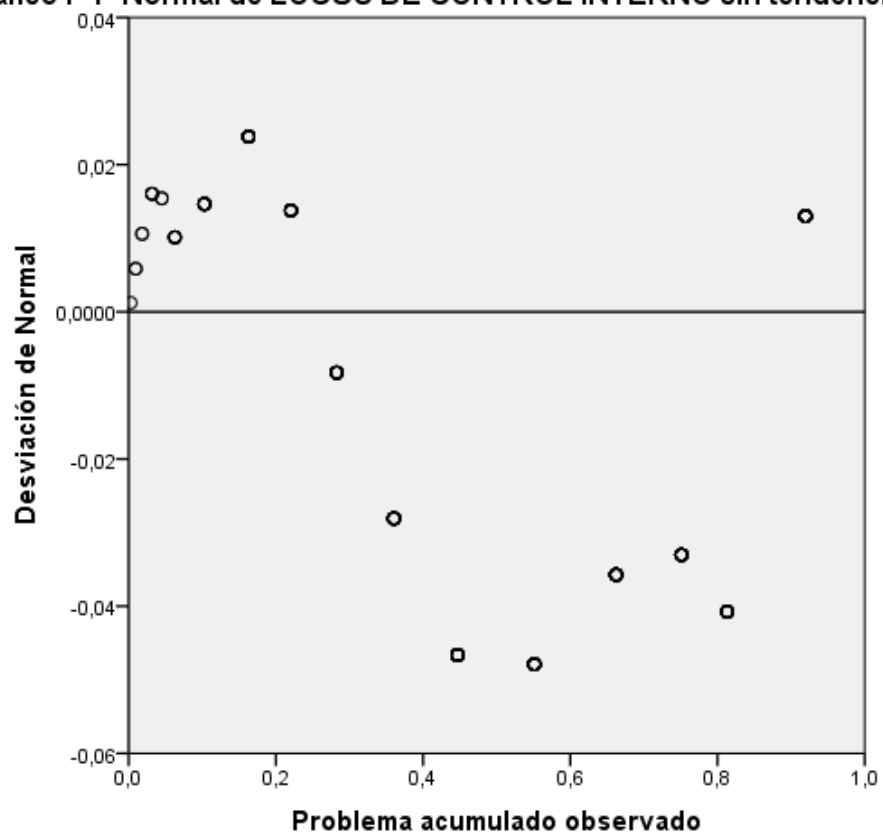


Gráfico P-P Normal de LOCUS DE CONTROL INTERNO sin tendencia



ANEXO M

Modelo de Regresión de Educación Financiera

Resumen del modelo^b

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación	Estadísticos de cambio			
					Cambio en R cuadrado	Cambio en F	gl1	gl2
1	.407 ^a	.166	.154	3.926	.166	14.633	3	221

Resumen del modelo^b

Modelo	Estadísticos de cambio	Durbin-Watson
	Sig. Cambio en F	
1	.000 ^a	1.896

a. Predictores: (Constante), SEXO, FAMILIARES EMPRENDEDORES, TIPO DE CARRERA

b. Variable dependiente: EDUCACIÓN FINANCIERA

ANOVA^a

Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1 Regresión	676.719	3	225.573	14.633	.000 ^b
Residuo	3406.864	221	15.416		
Total	4083.582	224			

a. Variable dependiente: EDUCACIÓN FINANCIERA

b. Predictores: (Constante), SEXO, FAMILIARES EMPRENDEDORES, TIPO DE CARRERA

Coeficientes^a

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	Sig.	95,0% intervalo de confianza para B	
		B	Error estándar	Beta		Límite inferior	
1	(Constante)	14.373	.481		29.881	.000	13.425
	TIPO DE CARRERA	-2.571	.550	-.296	-4.672	.000	-3.655
	FAMILIARES EMPRENDEDORES	-1.260	.563	-.138	-2.238	.026	-2.368
	SEXO	1.414	.537	.166	2.635	.009	.357

a. Variable dependiente: EDUCACIÓN FINANCIERA

Estadísticas de residuos^a

	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar	N
Valor pronosticado	10.54	15.79	13.61	1.738	225
Residuo	-12.373	9.457	.000	3.900	225
Valor pronosticado estándar	-1.764	1.253	.000	1.000	225
Residuo estándar	-3.151	2.409	.000	.993	225

a. Variable dependiente: EDUCACIÓN FINANCIERA

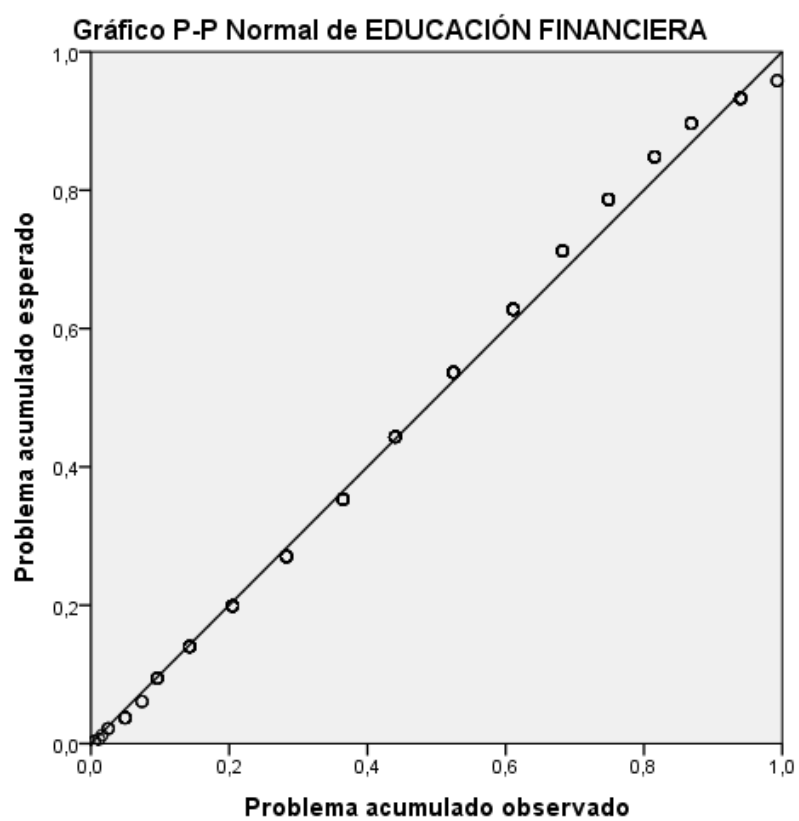


Gráfico P-P Normal de EDUCACIÓN FINANCIERA sin tendencia