

**TEORÍA DEL COMPORTAMIENTO PLANIFICADO E
INTENCIÓN DE EMPRENDIMIENTO EN ESTUDIANTES:
UN ANÁLISIS DE RUTA**

Autores:

Carlos Andrés CABRERA

Y

Yohana Carolina RODRÍGUEZ

Profesor Guía:

Eugenia CSOBAN

Caracas, 2018

**TEORÍA DEL COMPORTAMIENTO PLANIFICADO E
INTENCIÓN DE EMPRENDIMIENTO EN ESTUDIANTES:
UN ANÁLISIS DE RUTA**

Trabajo de Investigación presentado por:

Carlos Andrés CABRERA

Y

Yohana Carolina RODRÍGUEZ

a la

Escuela de Psicología

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

Profesor Guía:

Eugenia CSOBAN

Caracas, Julio 2018

A mi madre, por hacer posible mi titulación académica y por apoyarme de todas las formas en que una madre puede apoyar a su hijo.

Carlos Cabrera

A mi madre y mis hermanos; porque son en mi vida ejemplo de dedicación, perseverancia y constancia, y desde la distancia se han hecho muy presentes en estos años de carrera.

A mis hermanas de congregación que me han acompañado en todo este proceso de formación y me han animado a seguir adelante a pesar de las dificultades del camino.

A profesores y amigos que con paciencia me ayudaron a llegar a este momento y cumplir una nueva meta profesional.

Yohana Rodríguez

Agradecimientos

A Sofía, Lucy, Andrea y Veronika, por hacer de mi experiencia universitaria la mejor que pude tener. No saben cuan significativas son para mí.

A María José y Arianna, por demostrarme que la amistad no depende del tiempo ni de la cercanía. Las llevo a cualquier lado, incluido este trabajo de grado.

A mi familia por hacer posible mi estancia en Caracas, muchísimas gracias.

A Eugenia Csoban, por estos 4 años de aprendizaje; por recordarnos que no ganaríamos un Premio Nobel y que esto solo era un “ejercicio académico”, en muchas ocasiones disminuyó significativamente mi ansiedad... Me disculpo de antemano por no sustentarlo con un contraste de hipótesis.

A Ma. Jimena Hernández, por la exigencia y conducción de un proyecto de investigación que resultara viable y metodológicamente robusto.

A Yohana, por ser tan diligente y por permitirme ser su compañero de tesis. Aprovecharé estas líneas para recordarle que Dios no ayudó en nada, pero ella insiste en agradecerle...

Carlos Cabrera

A Dios que es signo de vida en mi camino y en mis proyectos; porque me ha fortalecido durante estos años de carrera y me ha animado a descubrir todo lo bueno del trabajo realizado.

A mi Congregación, por facilitarme el tiempo, los espacios y los recursos necesarios para llevar a cabo mis metas profesionales. A las que particularmente escuchaban con cariño mi quehacer académico y compartieron siempre mi alegría por los logros alcanzados.

A mi compañero de tesis, Carlos, quien me ayudó a hacer posible este proyecto como equipo y con paciencia me acompañó en este tiempo; por su constancia y buen trabajo.

A nuestra tutora Eugenia Csoban, que con mucha dedicación estuvo siempre atenta a orientarnos en nuestro estudio. Porque en medio del trabajo académico siempre hubo oportunidad para el compartir y el “pseudodebate teológico”.

A los profesores que estuvieron siempre muy atentos a los pasos que fuimos dando. A Danny Socorro quien me ha acompañado estos años, por sus orientaciones de cara al proceso académico y por facilitar los espacios y horarios para cumplir con los objetivos planteados. A Nelson Castellano que desde el principio de la carrera creyó en mí y siempre estuvo dispuesto a ayudarme para mantenerme firme en la elección profesional que había asumido.

Yohana Rodríguez

Índice de Contenido

Presentación.....	i
Agradecimientos.....	iv
Resumen.....	ix
Introducción.....	10
Marco Teórico	12
Teoría del Comportamiento Planificado de Ajzen (TCP)	15
Método	25
Problema.....	25
Hipótesis	25
Definición de variables	26
Variables endógenas	26
Variables exógenas	27
Tipo de investigación.....	28
Diseño de investigación	28
Diseño muestral	29
Instrumentos	30
Cuestionario de Intención Emprendedora (CIE) de Liñan y Chen (2009).....	30
Procedimiento	33
Consideraciones éticas	34
Análisis de datos	35
Análisis de los subescalas	35
De la muestra piloto.....	35
De la muestra definitiva	37
Estadísticos descriptivos	39
Descripción de la muestra	39
Descripción de las variables del modelo	43
Contraste de hipótesis.....	45
Verificación de supuestos	45
Verificación de las hipótesis del modelo	50
Discusión.....	55
Conclusiones.....	62
Limitaciones y Recomendaciones	64

Referencias	65
ANEXOS	74
ANEXO A	75
ANEXO B	77
ANEXO C	79
ANEXO D	81
ANEXO E	84
ANEXO F	86
ANEXO G	88
ANEXO H	90
ANEXO I	92
ANEXO J	94

Índice de Tablas

Tabla 1.....	31
Tabla 2.....	36
Tabla 3.....	38
Tabla 4.....	39
Tabla 5.....	40
Tabla 6.....	42
Tabla 7.....	43
Tabla 8.....	46
Tabla 9.....	48
Tabla 10.....	50
Tabla 11.....	50
Tabla 12.....	51
Tabla 13.....	51
Tabla 14.....	52
Tabla 15.....	52
Tabla 16.....	53
Tabla 17.....	53
Tabla 18.....	53

Índice de Figuras

Figura 1	16
Figura 2.....	25
Figura 3.....	40
Figura 4.....	41
Figura 5.....	43
Figura 6.....	45
Figura 7.....	47
Figura 8.....	54

Resumen

El objetivo de la presente investigación fue estudiar la relación de las variables propuestas por la Teoría del Comportamiento Planificado (TCP) de Ajzen (2002): actitud personal, norma subjetiva y control del comportamiento percibido, junto al sexo y el tipo de carrera, con la intención emprendedora, en una muestra de 164 estudiantes universitarios de postgrado de la Universidad Católica Andrés Bello (UCAB) y el Instituto de Estudios Superiores en Administración (IESA) de diferentes edades. Se encontró que, en general, los estudiantes tienden a poseer una alta intención emprendedora, independiente del sexo o el tipo de postgrado cursado. Las variables que resultaron predictores de la intención emprendedora fueron la actitud personal y el control del comportamiento percibido, lo que sugiere que, a medida que los estudiantes posean una actitud personal favorable hacia el emprendimiento y una percepción que refleje una gran capacidad personal para crear una empresa o iniciar un emprendimiento, mayor será la intención de emprendimiento. Lo anterior permite afirmar que los hallazgos presentados en este estudio apoyan parcialmente a la TCP como un modelo útil en el estudio de la intención emprendedora, generando aportes que pueden ser usados como referencias en futuras investigaciones, tanto en Venezuela, como en la región.

Palabras Clave: teoría del comportamiento planificado, intención de emprendimiento, actitud, norma subjetiva, control del comportamiento percibido, tipo de carrera, postgrado.

Introducción

Una de las alternativas más eficaces para hacer frente a los temas económicos de los países es el emprendimiento, el cual ha tenido un gran auge en los últimos años por sus resultados positivos en pro de una mejor economía (Terjesen y Hessels, 2009). Y es que el emprendimiento es fundamental para el crecimiento económico y el progreso social (Ruiz, Fuentes y Ruiz, 2014). A lo largo de los años se han realizado diferentes estudios sobre el emprendimiento (Autio, Keeley, Klofsten, Parker y Hay, 2001; Durán-Aponte y Arias-Gómez, 2015 Espíritu, 2011; González-Serrano, Crespo y Pérez-Campos, 2017; Kolvereid, 1996) a fin de conocer cuáles son los predictores que mejor explican dicha variable. Dichos predictores se han enfocado especialmente en la Teoría del Comportamiento Planificado (TCP) de Ajzen (1991), aunque muchos otros estudios incluyen diferentes factores o variables que buscan abarcar tanto la dimensión social como la personal del sujeto (Baum, Frese, Baron y Katz, 2012).

En Venezuela, este auge del emprendimiento también se hace presente, debido a la difícil situación económica que el país atraviesa en estos momentos, la cual hace que muchas personas busquen alternativas viables que les permitan tener mayores ingresos y responder a las necesidades presentes (Rojas, 2016). En este sentido, surge la relevancia de estudiar la intención emprendedora, específicamente las variables asociadas a una mejor predicción. Bajo el enfoque de la psicología industrial/organizacional, el emprendimiento y la intención de emprender pueden ser abordados desde una perspectiva más psicosocial, ya que esta propone un modelo que permite hacer un análisis y explicar la conducta cuando ocurre de una forma planificada; es el modelo propuesto por Ajzen en su Teoría del Comportamiento Planificado (TCP), la cual incluye tres variables explicativas: actitud personal hacia el resultado del comportamiento, norma subjetiva y control del comportamiento percibido.

En cuanto a la utilidad de este modelo, existe importante evidencia en diferentes investigaciones que indican que las variables propuestas en él permiten conocer y predecir la forma en que las personas deciden emprender y, además,

admite la inclusión de nuevas variables que enriquecen la propuesta y, por tanto, dan mayor explicación del fenómeno (Gird y Bagraim, 2008; Labarca y Pérez, 2009; Maluk, 2014; Sieger, Fueglistaller y Zellweger, 2016; Soria-Barreto, Zuñiga-Jara y Ruiz, 2016).

De esta manera, la presente investigación pretende verificar las relaciones propuestas en el modelo de Ajzen (TCP) junto con las variables de sexo y tipo de carrera y su influencia en la intención de emprendimiento. Para tales efectos se plantea como hipótesis que el sexo, el tipo de carrera, la norma subjetiva, el control del comportamiento percibido y la actitud personal influyen sobre la intención emprendedora. Este estudio se realizará a través de un modelo de rutas el cual corresponde con un diseño ex post facto de eslabón causal.

Marco Teórico

El emprendimiento es una de las actividades más utilizadas para el crecimiento de economías desarrolladas o en desarrollo, pues permite a los empresarios introducir innovaciones que se valorizan tanto en sus países de origen como en el extranjero (Terjesen y Hessels, 2009). En el ámbito global de la investigación, el emprendimiento es un área de conocimiento reciente (Matiz, 2009) que se vale de múltiples teorías provenientes de otras disciplinas, facilitando el intercambio intelectual y su consolidación como objeto de investigación (Shane y Venkataraman, 2000). Sin embargo, al ser un objeto de investigación multidisciplinar, coexisten diversas definiciones, explicaciones y teorizaciones sobre este que dificultan la conceptualización única y consensuada del fenómeno (Matiz, 2009).

Tal como menciona Mayo (1972), el emprendimiento comenzó a ser estudiado desde la Psicología Organizacional a partir de 1930. Actualmente, el estudio del emprendimiento se enmarca dentro de la división 14 de la Asociación Americana de Psicología (APA), siendo esta la división de la Psicología Industrial/Organizacional (APA, 2017). Esta área se ha encargado de investigar los predictores más eficaces del fenómeno a partir de variables psicológicas y sociales, las cuales parecen influir; por un lado, en la capacidad emprendedora, y por otro, en el éxito empresarial, pero estas relaciones aún no están del todo claras (Baum, Frese, Baron y Katz, 2012).

Sieger et al. (2016), a través de la Global University Entrepreneurial Spirit Student's Survey (GUESSS), son los encargados de uno de los proyectos más grandes en la investigación del emprendimiento en el mundo; realizan estudios relacionados con las intenciones y actividades empresariales de estudiantes de pregrado, facilitando a la vez un reporte internacional que compara datos recogidos en diversos países desde el año 2003. Los resultados más relevantes muestran que, a nivel internacional, aproximadamente el 80.3% de los estudiantes intentan ingresar al mercado laboral como empleados directamente al terminar sus estudios. Mientras que alrededor del 38.2%, luego de cinco años de haber finalizado sus estudios intentan laborar en su propio negocio o empresa.

Otro hallazgo relevante que muestra esta organización es que las mujeres son menos emprendedoras que los hombres: 36.6% de las mujeres emprende inmediatamente al finalizar sus estudios y a medida que avanza el tiempo aproximadamente 5 años después de graduarse, este porcentaje disminuye a tan solo un 10.8%. Igualmente, consiguieron que los estudiantes con padres emprendedores muestran una mayor intención emprendedora que aquellos estudiantes cuyos padres no son emprendedores.

En algunos países de Latinoamérica se han realizado investigaciones relacionadas con la intención de emprendimiento (Loli, Del Carpio y Vergara, 2012; Loli, Dextre, Del Carpio y La Jara, 2010; Maluk, 2014); sin embargo, en Venezuela no hay suficientes estudios sobre este tema, aunque sí existen muchas propuestas y proyectos de emprendimiento que se llevan a cabo, pero por lo general con poco éxito, poca extensión y pobre innovación (Galindo, Castro y Bermúdez, s.f.; Rojas, 2016; Terán y Blas, 2015).

El emprendimiento ha estado asociado, generalmente, a una forma de superar las crisis económicas de las naciones, funcionando como una estrategia y una oportunidad para mejorar la producción nacional (Baumol, 2004; Rojas, 2016). En Venezuela actualmente se vive una grave situación y crisis económica; con una alta restricción de empleos formales, lo que ha generado un incremento de personas que deciden emprender y hacer nuevos negocios con el fin de generar o aumentar sus ingresos (Rojas, 2016). Es por ello que se convierte en relevante la exploración de este fenómeno dentro del contexto venezolano, puesto que sentaría las bases y el conocimiento sobre el comportamiento del emprendimiento en Venezuela y su situación actual.

Como factor clave del emprendimiento, es importante caracterizar y definir al emprendedor como un individuo que genera nuevos negocios y crecimiento de unidades empresariales. El emprendedor es “aquel que, mediante un proceso, y teniendo en cuenta los factores endógenos (cualidades, habilidades, conocimiento, experiencia, formación, entre otros) y exógenos (las mutaciones del entorno) lleva a cabo un proyecto, bien sea económico, social, político o ambiental” (Herrera y

Montoya, 2013, p. 20). Surge entonces el interés en algunas investigaciones por estudiar a individuos potenciales para el emprendimiento, y otras que estudian individuos que ya han emprendido sus propios proyectos.

Una de las líneas de investigación de mayor aporte para la Psicología y el emprendimiento en Venezuela ha sido el estudio de la intención de emprendimiento, definida según Durán-Aponte y Arias-Gómez (2015) como una

“conducta planificada, orientada a la creación de una nueva empresa, donde se identifican oportunidades de negocio y se asumen riesgos con la idea de generar ganancias, lo cual hace suponer que aquellos individuos con intención de emprender tienen altas posibilidades de materializar dicho pensamiento” (p. 322-323).

Esto se traduce en que una persona con un alto nivel de intención emprendedora tiene más probabilidades de emprender que una persona que no posee un alto nivel de intención.

A lo largo de los años, la intención de emprendimiento ha sido analizada utilizando metodologías muy diferentes. En una primera aproximación, los autores se abocaron a establecer diferentes tipos de relación en un intento por predecir la intención de emprendimiento, entre ellos, ciertos rasgos de personalidad que podrían estar asociados con la actividad emprendedora (McClelland, 1961). Posteriormente, otros estudios han señalado la importancia de diferentes características como el sexo, la edad, la situación socioeconómica, la religión, el nivel de estudios, la experiencia laboral, entre otros (Reynolds, Storey y Westhead, 1994). Estas dos líneas de análisis han permitido identificar relaciones significativas entre ciertos factores individuales y características demográficas de la persona con ciertos tipos de comportamientos empresariales; sin embargo, la capacidad predictiva ha sido muy limitada (Reynolds, 1997). Desde el punto de vista empírico, la exploración de las características individuales y algunos aspectos demográficos no han arrojado resultados definitivos. Aun cuando la investigación ha sido amplia en este sentido (Gartner, 1989; Krueger, Reilly, y Carsrud, 2000; Robinson, Stimpson, Huefner y Hunt, 1991), los resultados apuntan a poca capacidad de

predicción y por eso el énfasis en estos factores ha sido criticado, tanto por sus problemas metodológicos y conceptuales, como por su escasa capacidad explicativa (Liñan, 2004).

Una tercera línea de análisis se ha encargado de estudiar la decisión de convertirse en emprendedor, ya que esa decisión es considerada voluntaria y consciente (Krueger et al., 2000). En este sentido, la intención emprendedora sería un elemento previo y determinante para la realización de comportamientos emprendedores (Fayolle y Gailly, 2005; Kolvereid, 1996). A su vez, la intención de llevar a cabo un comportamiento determinado dependerá de las actitudes de la persona hacia ese comportamiento (Ajzen, 1991).

La Teoría del Comportamiento Planificado (TCP) de Ajzen (1991) integra estas características de la decisión, entendiéndolas como voluntarias y conscientes y, por tanto, permite una comprensión de las intenciones mediante la norma subjetiva, la actitud personal y el control del comportamiento percibido por los individuos. Además de las variables que considera el modelo, se han agregado nuevos factores para completar la visión de la intención emprendedora (McClelland, 1961; Sieger et al., 2016). Así, en la presente investigación se incluirán las variables sexo (Martínez de Luco y Campos, 2014; Moriano, Palací y Morales, 2006; Ruiz, Fuentes y Ruiz, 2014) y tipo de carrera (Medina, Bolívar y Lemes, 2014; Nabi, Holden y Walmsley, 2010; Ruiz, Fuentes y Ruiz, 2014; Sieger et al., 2016; Solesvik, 2013) como variables independientes al modelo de la TCP, con el objetivo de evaluar la predicción de la intención; en este caso, la intención emprendedora en estudiantes venezolanos de postgrado, a fin de conocer la relación entre las variables y a la vez establecer un panorama del comportamiento universitario venezolano en función de su intención de emprendimiento.

Teoría del Comportamiento Planificado de Ajzen (TCP)

Una de las teorías que ha reportado ser de las más eficaces para comprender al emprendimiento ha sido la Teoría del Comportamiento Planificado (TCP) de Ajzen (1991; Basu y Virick, 2008; Izquierdo y Buelens, 2008; Marulanda, Montoya y Vélez,

2014; Miller, Bell, Palmer, González y Petroleum, 2009).

La TCP explica las acciones del individuo en términos de intenciones a través del establecimiento de un vínculo entre las actitudes y el comportamiento. Se basa en la premisa de que gran parte del comportamiento humano está planificado y, por tanto, predicho por la intención hacia ese comportamiento (Izquierdo y Buelens, 2008), especialmente en los casos en que el comportamiento es difícil de observar e implica retrasos impredecibles (Basu y Virick, 2008).

Ajzen (1991) plantea que existe una relación estrecha entre la intención de llevar a cabo un comportamiento dado y su rendimiento efectivo. La intención se convierte en el elemento fundamental para explicar el comportamiento. Indica el esfuerzo que la persona hará para llevar a cabo ese comportamiento y, así, capta los factores de motivación que influyen en el comportamiento. La TCP incluye tres componentes que predicen intenciones de comportamiento:

1. Actitud personal hacia el resultado del comportamiento (AP): grado en que una persona tiene una evaluación favorable o desfavorable del comportamiento.
2. Norma subjetiva (NS): presión para realizar el comportamiento.
3. Control del comportamiento percibido (CCP): percepción de facilidad o dificultad para realizar ciertos comportamientos.

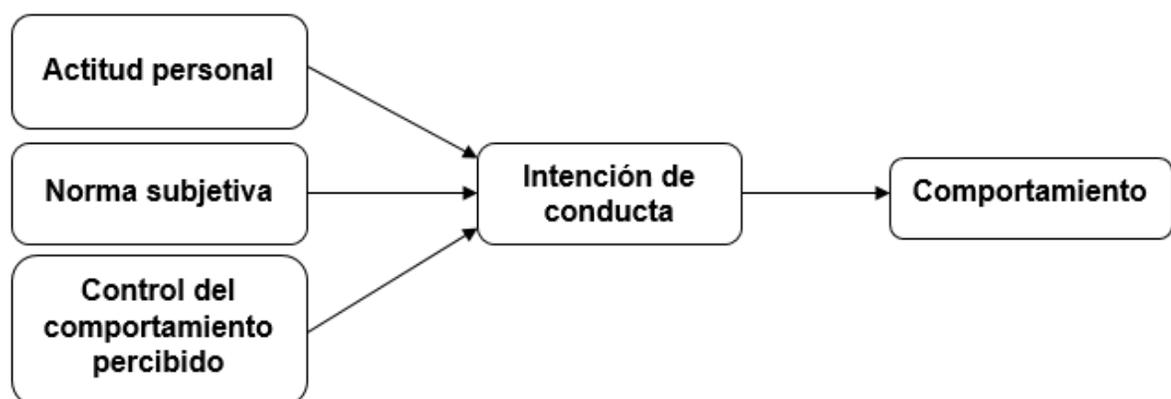


Figura 1. Teoría del comportamiento planificado (Ajzen, 1991).

La teoría ha sido usada en múltiples contextos para predecir intención, sobretodo en investigaciones en el área de Psicología Social, y también ha resultado

un predictor eficaz en el emprendimiento (Krueger y Carsrud, 1993; Miller, Bell, Palmer, González y Petroleum, 2009). En este sentido, Gird y Bagraim (2008) realizaron una investigación para evaluar la robustez de la TCP en estudiantes sudafricanos del último año de comercio. Para este propósito diseñaron un cuestionario que fue respondido por 247 sujetos. Evaluaron cinco variables, algunas con diversas dimensiones: (a) variables de la TCP: intención emprendedora, actitud personal, norma subjetiva y control del comportamiento percibido; (b) medidas de rasgo: necesidad de logro, locus de control y tolerancia a la ambigüedad; (c) medidas situacionales: preparación instrumental y apoyo social; (d) exposición al emprendimiento; y (e) información demográfica.

Mediante un análisis de regresión múltiple los autores hallaron que la combinación de las variables de la TCP explicaba el 27% de la varianza de la intención emprendedora ($R^2=0.279$; $p<0.001$). Específicamente el control percibido del comportamiento ($\beta=0.340$; $p<0.001$), la norma subjetiva ($\beta=0.129$; $p<0.001$) y la actitud personal ($\beta=0.340$; $p<0.0001$) influyen en la intención emprendedora.

Posteriormente, realizaron tres regresiones jerárquicas para determinar si el resto de variables agregaban poder explicativo en relación con las variables del TCP. En la primera regresión jerárquica, introdujeron las variables de la TCP en el primer paso, y las variables situacionales (preparación instrumental y apoyo social) en el segundo paso, encontrando significativas las variables de la TCP y la preparación instrumental ($\beta=0.137$; $p<0.05$). En la segunda, introdujeron nuevamente las variables de la TCP en el primer paso, y en el segundo paso las variables que miden la exposición previa al emprendimiento (experiencia de trabajo por cuenta propia, padres y parientes cercanos emprendedores) resultando así significativas las variables del modelo, junto con la experiencia del trabajo por cuenta propia ($\beta=0.238$; $p<0.001$). En la última regresión jerárquica, además de las variables de la TCP en el primer paso, añadieron las variables demográficas (género, raza y edad) en el segundo paso, encontrando significativas las variables de la TCP y el género ($\beta=0.145$; $p<0.05$).

En suma, las únicas variables que aportan poder explicativo a la TCP en

cualquiera de las regresiones jerárquicas fueron la preparación instrumental, el género y la experiencia de trabajo por cuenta propia. Esta última fue la única variable del bloque de exposición previa al emprendimiento que agregó explicación al modelo de manera estadísticamente significativa.

En un trabajo más reciente, Ajzen (2002) afirmó que las medidas de control percibido del comportamiento necesitan incorporar la autoeficacia (que trata en gran parte de la facilidad o dificultad para realizar el comportamiento) y controlabilidad (el grado en que el rendimiento depende del actor). Además, tal como mencionan Krueger et al. (2000), a medida que la investigación sobre el emprendimiento ha avanzado, muchos autores han integrado la TCP con otras teorías, como la Teoría del Evento Emprendedor de Shapero y Sokol (1982) y con otras variables individuales como el sexo, el nivel socioeconómico, el tipo de carrera, autoeficacia, entre otros; aplicándola a múltiples contextos como el impacto de la educación en emprendimiento y que, en conjunto, aumentaría la predicción de la intención emprendedora (Durán-Aponte y Arias-Gómez, 2015; Krueger et al., 2000; Liñan, 2004).

En este sentido, Maluk (2014), apoyándose en el modelo TCP de Ajzen (1991), realizó una investigación con estudiantes universitarios de los últimos años en las carreras de Economía y Negocios de la Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL) ubicada en Ecuador, en donde pretendía poner a prueba la eficacia explicativa de distintas variables exploradas anteriormente. En este sentido, tomó en cuenta variables sociales y personales a fin de dar una mejor explicación del fenómeno estudiado: contacto y valoración de personas empresarias, habilidades personales, percepción subjetiva, aceptación personal y control sobre la conducta percibida.

Así, se escogieron 120 estudiantes de manera aleatoria de los cursos del segundo semestre del periodo 2012-2013 y que son obligatorios para todas las carreras, como Microeconomía III, Finanzas Corporativa, Derecho, Evaluación Social de Proyectos. Los cuestionarios fueron entregados a los estudiantes directamente por el investigador, sin intermediarios. La digitalización de dichos

cuestionarios también fue realizada por el investigador y asistida por un estudiante con conocimientos de estadística. De esta manera se minimizó el error de toma de la muestra y de digitalización. La muestra representó el 15% de los estudiantes que cursaban los dos últimos años de sus carreras.

Este estudio encontró que la atracción personal por ser empresario ($\beta=0.568$; $p<0.05$) y el control del comportamiento percibido ($\beta=0.174$; $p<0.05$) tienen una relación directa con la intención emprendedora. Por su parte, norma subjetiva estuvo muy cerca de resultar significativamente explicativa de la intención emprendedora, sin embargo, no lo fue ($\beta=0.154$; $p<0.61$). Estos resultados coinciden con el modelo TCP de Ajzen (1991), en el cual se explica que en la medida en que una persona siente atracción personal por la profesión y mayor control del comportamiento percibido, tendrá una actitud favorable hacia el comportamiento de emprender.

Por su parte, Hattab (2014) investigó el impacto de la educación para el emprendimiento y la intención de emprender en estudiantes universitarios; específicamente, evaluó el impacto de un módulo de educación en emprendimiento ofrecido a una cohorte de estudiantes de pregrado dentro de una universidad egipcia en sus intenciones empresariales. La muestra estuvo conformada por 182 estudiantes de Ingeniería, Estudios Empresariales e Informática; la lógica de la elección de las tres facultades fue comparar entre los estudiantes que estuvieron expuestos a la educación formal en el emprendimiento (Estudios Empresariales e Informática) y los que no fueron expuestos (Ingeniería) para averiguar si había una diferencia significativa en las intenciones como resultado del estudio en emprendimiento o no. Otra comparación realizada fue entre los estudiantes de Ciencias Sociales (Estudios Empresariales e Informática), antes y después de su exposición a la educación formal de emprendimiento, a principios del semestre y al final del semestre, a fin de evaluar si sus intenciones empresariales habían sido afectadas por la educación empresarial o no.

Los resultados mostraron que la educación en emprendimiento tuvo un impacto en las intenciones de emprender ($\beta=0.45$; $p<0.05$) y en la deseabilidad de

crear un negocio ($\beta=0.21$; $p<0.05$), pero no afectó el nivel de viabilidad ($\beta=0.028$; $p>0.05$). Por último, en cuanto a la comparación al inicio y al final del semestre, realizaron un contraste de hipótesis mediante el estadístico t de Student donde encontraron de forma inesperada que hay una diferencia en las intenciones de los estudiantes para iniciar un negocio ($t=1.377$; $p<0.05$), así como en la deseabilidad percibida antes y después de la exposición a la educación en emprendimiento ($t=1.75$; $p<0.05$); mientras que no se encontraron diferencias en cuanto a la factibilidad de crear un negocio ($t=0.743$; $p>0.05$).

Respecto a la importancia del sexo como una variable predictora, Moriano, Palací y Morales (2006) realizaron una investigación para determinar el perfil psicosocial del emprendedor universitario en España a través de tres dimensiones: familiar, sociolaboral y personal. La muestra estuvo conformada por 601 sujetos de la Comunidad Autónoma de Castilla y León, donde el 34.9% eran hombres y 65.1% eran mujeres, y con edades que oscilaban entre 18 y 30 años. El 46.8% se encontraba realizando una diplomatura o ingeniería técnica, el 52% una licenciatura o ingeniería superior, y el 1.2% estudios de postgrado. Los estudiantes representaban a las siguientes áreas de conocimiento: Ciencias Experimentales (31.3%), Ciencias Económicas y Empresariales (21.2%), Ciencias Técnicas (14.3%), Humanidades (13.4%), Ciencias Sociales (12.3%), Ciencias Jurídicas (5.4%) y Ciencias Sanitarias (2.1%).

Los autores encontraron, mediante un análisis de regresión, que el modelo completo explicaba el 25% de la varianza total de la intención emprendedora. En este modelo final, el sexo predecía significativamente la intención emprendedora ($\beta=0.111$; $p<0.01$). Específicamente, los hombres tendían a poseer una mayor intención de emprender que las mujeres. Además, encontraron que la estimulación al autoempleo desde los centros educativos (es decir, en carreras asociadas al emprendimiento) resultó ser significativa al predecir la intención emprendedora ($\beta=0.108$; $p<0.01$).

Más recientemente, Martínez de Lucos y Campos (2014) realizaron un estudio con el fin de analizar la intención emprendedora en estudiantes universitarios. Para

ello utilizaron una muestra de 4800 estudiantes de las seis facultades de la universidad de Deusto (Ciencias Económicas y Empresariales, Ciencias Sociales y Humanas, Derecho, Ingeniería, Psicología y Educación y Teología) y la distribuyeron entre los primeros y últimos cursos de las carreras. Se calcularon las correlaciones de Pearson entre las variables del modelo de la TCP de Ajzen y variables cognitivas, socioeconómicas, sociodemográficas y valores.

Concretamente, encontraron una relación significativamente positiva entre las actitudes hacia el emprendimiento y la intención emprendedora ($r=0.42$; $p<0.01$) y entre las normas subjetivas y la intención emprendedora ($r=0.21$; $p<0.001$). También se halló una relación significativa y positiva entre la autoeficacia emprendedora y la intención emprendedora ($r=0.54$; $p<0.001$). Para el caso de las variables sociodemográficas encontraron que ser hombre, tener experiencia laboral y haber participado en programas de apoyo al emprendimiento correlacionan positivamente con la intención de emprender. Obtuvieron que, como esperaban teóricamente, los hombres presentaban mayores intenciones de emprender que las mujeres al correlacionar positivamente con la intención emprendedora ($r=-0.17$; $p<0.01$).

Por su parte, Medina et al. (2014) realizaron una investigación para apoyar el proyecto GUESSS (Sieger et al., 2016), mencionado anteriormente, y profundizar en el conocimiento del fenómeno emprendedor en general, y en la creación de empresas, en particular, entre los estudiantes de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria en España, para lo cual buscaron identificar las intenciones que dichos estudiantes tienen con respecto a su incorporación al mercado laboral.

La muestra estuvo conformada por 517 (329 mujeres y 188 hombres) estudiantes que formaban parte de programas de licenciatura/pregrado, maestría, doctorado, postdoctorado o MBA que llenaban el instrumento vía online y que era distribuido a los estudiantes por las instancias de cogobierno de la universidad. Los resultados arrojaron que, de forma similar al promedio internacional, un 6.4% de los sujetos se planteaba iniciar su propia empresa al finalizar sus estudios, mientras que esta cantidad cambiaba al preguntarles sobre la disposición de iniciar un nuevo

negocio 5 años después de haberse graduado, la cual fue de un 35%. Por otro lado, el sexo también fue una variable incluida (pero no como variable predictora), puesto que la cantidad de hombres que afirmaron querer iniciar un negocio al finalizar sus estudios es mayor que las mujeres ($X^2=13.364$; $p<0.001$), de igual forma, atendiendo a la intención de emprender posterior a los 5 años de haber culminado sus estudios universitarios, la proporción aumentó en ambos, pero manteniendo la diferencia por sexo (41.5% vs 30.7%).

En cuanto a los aportes a la predicción de la intención emprendedora usando la TCP, los autores realizaron una regresión lineal que comprobaba la significancia global del modelo y de cada una de las variables de la TCP. En este sentido, el modelo global explicó un 76% de la varianza total ($R^2 = 0.765$) y, con respecto a las variables, el control del comportamiento percibido ($\beta=0.112$; $p<0.001$) y la actitud personal ($\beta=0.807$; $p<0.001$) resultaron significativas, mientras que la norma subjetiva ($\beta=0.003$; $p>0.001$) no resultó significativa, lo cual está en concordancia con investigaciones previas que demuestran la efectividad de algunas variables de la TCP (como el control del comportamiento percibido y la actitud personal) para predecir la intención de emprender.

Por otro lado, Ruiz, Fuentes y Ruiz (2014) propusieron un estudio para analizar la influencia de factores sociodemográficos, cognitivos y relacionales en la intención emprendedora. Para ello, tomaron una muestra de 27880 personas, basándose en los datos del proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM) para España y aplicaron un análisis de regresión logística, a partir del cual establecieron tres modelos explicativos; de ellos, el primero integra aspectos sociodemográficos como el sexo y la edad. Se encontró que, a mayor edad, menor intención de emprender ($\beta=-0.041$; $p<0.001$) y que el hecho de ser mujer también disminuye la intención ($\beta=-0.360$; $p<0.001$). Por el contrario, la posesión de estudios superiores ($\beta=0.139$; $p<0.05$) y el estar empleado o empleada ($\beta=0.960$; $p<0.001$) incrementan la probabilidad de emprender.

Recientemente, González et al. (2016) realizaron una investigación con el fin de conocer, a través del modelo de la TCP, cuál era la influencia del sexo y la

formación académica en la intención de emprender de estudiantes de educación física y deporte. Para tales efectos tomaron una población de 578 estudiantes, de los cuales el 78.2% fueron hombres y 21.8% mujeres; la media etaria obtenida fue de 22.17.

A través de un análisis de regresión múltiple exploraron el poder explicativo del modelo, tanto para hombres, como para mujeres, y encontraron que el modelo explicaba el 63% de la varianza total para los hombres ($R^2=0.63$; $p<0.001$), mientras que explicaba un 75% de la varianza total para las mujeres ($R^2=0.75$; $p<0.001$).

El control del comportamiento percibido y la actitud hacia la conducta tienen un efecto sobre la intención de emprender, y dicho efecto es similar independientemente de que el estudiante sea hombre ($\beta=0.190$; $p<0.001$) o mujer ($\beta=0.263$; $p<0.001$). Tanto en los estudiantes de sexo masculino ($\beta=0.689$; $p<0.001$) como femenino ($\beta=0.671$; $p<0.001$) la variable actitud hacia la conducta es la que posee mayor poder predictivo y presenta valores similares para ambos sexos, mientras que el control percibido tiene mayor peso en las mujeres ($\beta=0.263$; $p<0.001$) que en los hombres ($\beta=0.190$; $p<0.001$). Por último, la norma subjetiva resultó predictiva de la intención de emprender solo en el caso de los estudiantes de sexo masculino, aunque el valor de la predicción de esta es muy bajo y con sentido negativo ($\beta=-0.097$; $p<0.01$).

Estos resultados ponen de manifiesto que, tanto para los hombres como para las mujeres, la actitud hacia la conducta tiene una relación alta y significativa en contraste con las variables de control percibido y norma subjetiva que tuvieron una baja relación significativa. En conclusión, se tiene que las variables relacionadas con la intención emprendedora permanecen más o menos estables durante el ciclo de estudio y que la variable norma subjetiva es la que mayor evolución presenta, pero dicha variable es una de las que menor fuerza presenta en la predicción de la intención de emprender (Ajzen, 1991).

Finalmente, una revisión de los estudios sobre el perfil emprendedor y los predictores más relevantes de la intención emprendedora (Espíritu, 2011) posibilita la integración de variables y el planteamiento de un modelo más completo que

permita profundizar en el conocimiento y descripción del fenómeno en población venezolana. Tal como lo reseña la revisión teórica, las personas jóvenes y con mayor preparación académica son más propensas a la actividad emprendedora, por lo cual la población estudiantil universitaria luce muy apropiada para estudiar el fenómeno (Durán-Aponte y Arias-Gómez, 2015; Merino y Vargas, 2011). Muchas investigaciones se han dedicado a estudiar la intención de emprendimiento en estudiantes de pregrado (Frestchner y Weber, 2013; Hattab, 2014; Labarca y Pérez, 2009; López, Montilla y Briceño, 2007), mientras que otros las han realizado con estudiantes de postgrado, o ambos tipos de programas inclusive (Cooper y Lucas, 2008; González et al, 2016).

Por otra parte, Álvarez, DeNoble y Jung (2015) argumentan que no sólo parece ser relevante la preparación académica de los individuos, sino también su campo de estudio. Así, las investigaciones han reportado una propensión más alta a emprender en sujetos que poseen estudios técnicos y del área económica/administrativa, mientras que los sujetos con estudios humanísticos y educativos poseen menor intención emprendedora, por lo que es una variable relevante a incluir dentro de la investigación (Sieger et al., 2016).

Por tanto, debido a la baja proporción de investigaciones realizadas con estudiantes de postgrado y, a su vez, a la facilidad de acceso a esa población, se usará como muestra del estudio a estudiantes de postgrado en áreas de Administración, Mercadeo, Finanzas y Gestión Pública del Instituto de Estudios Superiores en Administración (IESA) y de la Universidad Católica Andrés Bello (UCAB), y en el área de Humanidades y Educación de la UCAB, ambas de la ciudad de Caracas, Venezuela.

La presente investigación estará orientada, entonces, a conocer si desde la Teoría del Comportamiento Planificado es posible predecir la intención emprendedora, incluyendo como variables el sexo y el tipo de carrera, en estudiantes de postgrado de la UCAB y del IESA.

Método

Problema

¿Cómo influyen el sexo, el tipo de carrera, el control del comportamiento percibido, la norma subjetiva y la actitud personal sobre la intención emprendedora, y cómo se relacionan estas variables entre sí?

Hipótesis

En función de la relación temporal entre las variables y de la evidencia empírica revisada, es posible inferir que las variables sexo, tipo de carrera, norma subjetiva, control del comportamiento percibido y actitud personal se relacionan causalmente entre sí y con la intención emprendedora, tal como se propone en las hipótesis representadas en el siguiente diagrama de rutas. En la Figura 2 se representan las hipótesis planteadas en esta investigación.

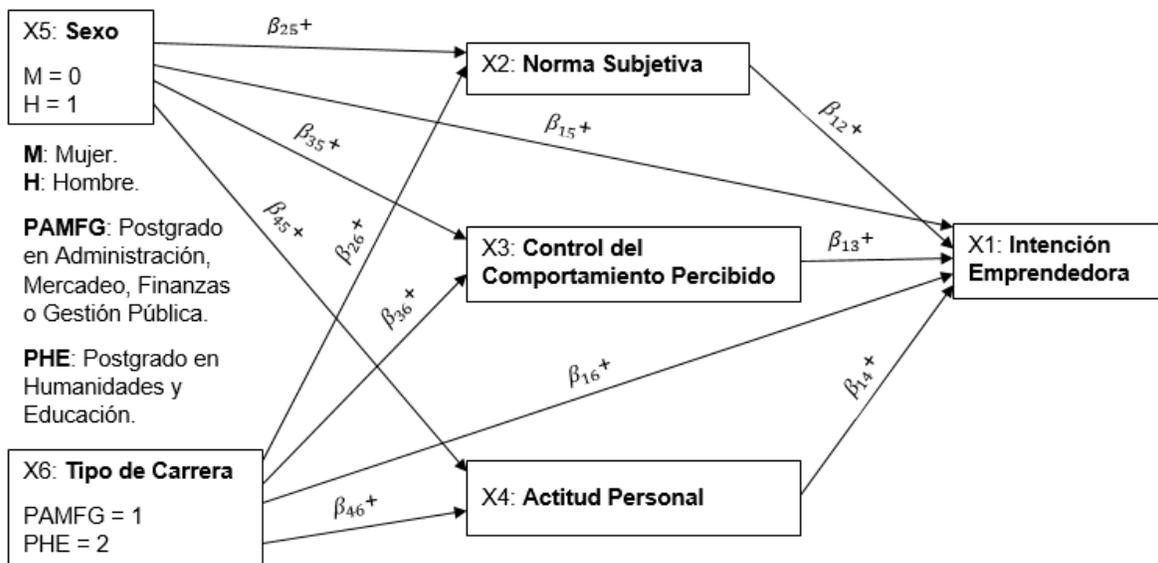


Figura 2. Diagrama de rutas propuesto.

Definición de variables

Variables endógenas

Intención Emprendedora (IE)

Definición Conceptual: esfuerzo que la persona hará para llevar a cabo un comportamiento empresarial (Ajzen, 1991, Liñán, 2004).

Definición Operacional: puntaje total obtenido en la escala de Intención Emprendedora del Cuestionario de Intención Emprendedora de Liñan y Chen (2009) compuesta por 6 ítems, en el que el puntaje mínimo posible es 6 y el máximo de 42, donde a mayor puntaje total obtenido, mayor intención de emprender.

Control de Comportamiento Percibido (CCP)

Definición Conceptual: percepción de la facilidad o dificultad de convertirse en empresario. Se refiere al sentido de capacidad con respecto al cumplimiento de los comportamientos de creación de empresa (Ajzen, 2002; Liñan y Chen, 2009).

Definición Operacional: puntaje total obtenido en la escala de Control del Comportamiento Percibido del Cuestionario de Intención Emprendedora de Liñan y Chen (2009) compuesta por 6 ítems, en el que el puntaje mínimo posible es 6 y el máximo de 42, donde a mayor puntaje total obtenido, mayor capacidad percibida para iniciar una empresa.

Norma Subjetiva (NS)

Definición Conceptual: presión social percibida para llevar a cabo o no comportamientos empresariales. En particular, se refiere a la percepción de que las personas de referencia aprobarían la decisión de convertirse en empresario o no (Ajzen, 2001; Liñan y Chen, 2009).

Definición Operacional: puntaje total obtenido en la escala de Norma Subjetiva del Cuestionario de Intención Emprendedora de Liñan y Chen (2009) compuesta por 3 ítems, en el que el puntaje mínimo posible es 3 y el máximo de 21, donde a mayor puntaje, menor presión social por iniciar una empresa.

Actitud personal (AP)

Definición Conceptual: grado en que el individuo tiene una valoración personal positiva o negativa sobre ser un empresario (Ajzen, 2001; Autio et al., 2001; Kolvereid, 1996). Incluye no sólo el componente afectivo (me gusta, es atractivo), sino también consideraciones evaluativas (tiene ventajas o no) (Liñan y Chen, 2009).

Definición Operacional: puntaje total obtenido en la escala de Actitud Personal del Cuestionario de Intención Emprendedora de Liñan y Chen (2009) compuesta por 5 ítems, en el que el puntaje mínimo posible es 5 y el máximo de 35, donde a mayor puntaje total obtenido, mayor valoración personal positiva a ser emprendedor.

Variables exógenas

Sexo

Definición Conceptual: “hombre o mujer determinado por factores genéticos presentes en la concepción que tiene su resultado en las diferencias biológicas y anatómicas” (Baron y Byrne, 1998, p. 205).

Definición Operacional: autoreporte del sujeto en la sección de datos del cuestionario de Liñan y Chen (2009) donde seleccionará “mujer” u “hombre” según sea el caso, codificándose como cero (0) y uno (1) respectivamente.

Tipo de carrera

Definición Conceptual: línea de estudios universitarios en un área de conocimiento con los que se obtiene un título, en este caso, de postgrado (López, 2003).

Definición Operacional: autoreporte del sujeto en la sección de datos del cuestionario de Liñan y Chen (2009) en donde mencionará el postgrado que cursa actualmente, agrupándose posteriormente en dos áreas: Administración, Mercadeo, Finanzas y Gestión Pública (PAMFG) o Humanidades y Educación (PHE),

codificándose como uno (1) los que pertenezcan al primer grupo (PAMFG) y dos (2) a los que pertenezcan al segundo grupo (PHE).

Tipo de investigación

Según Kerlinger y Lee (2002), una investigación no experimental:

“es la búsqueda empírica y sistemática en la que el científico no posee control directo de las variables independientes, debido a que sus manifestaciones ya han ocurrido o que son inherentemente no manipulables. Se hacen inferencias sobre las relaciones entre las variables, sin intervención directa, de la variación concomitante de las variables independiente y dependiente puesto que no habrá un control directo sobre las variables medidas” (p. 504).

Por tanto, debido a que el control del comportamiento percibido, la norma subjetiva y la actitud personal son variables intrínsecas del sujeto y no fueron susceptibles de manipulación, se usó una investigación no experimental para comprobar las hipótesis planteadas. Este tipo de investigación es la más usada para predecir y explicar estos fenómenos (Gird y Bagraim, 2008; Medina et al., 2014).

Diseño de investigación

Se llevó a cabo un diseño de investigación de tipo ex post facto prospectivo con más de un eslabón causal que, según León y Montero (2003), se caracteriza por “permitir, en una sola investigación, contrastar hipótesis de relaciones entre variables dentro de un esquema con más de un eslabón causal” (p. 378). Es decir, permite contrastar diversas relaciones entre variables, tanto directa como indirectamente, evaluando el efecto que tiene una variable individualmente sobre otra, y también, en conjunto con un modelo explicativo. Dado que la presente investigación tuvo por objetivo comprobar hipótesis de relaciones multicausales, se hizo uso de este tipo de diseño.

La resolución de este tipo de diseño fue posible mediante un modelo de

análisis de rutas (Angelucci, 2007; Kerlinger y Lee, 2002), modelo que, haciendo uso de regresiones simples y múltiples, permitió realizar los análisis estadísticos pertinentes para evaluar los efectos hipotetizados. A su vez, este modelo presenta los siguientes supuestos: relación no bidireccional entre las variables independientes y dependientes, susceptibilidad para mostrar las relaciones a través de ecuaciones lineales y de causalidad, presenta la variable de forma cuantitativa, y toma en cuenta el hecho de que las variables que pueden influir en el sistema y no están incluidas, no correlacionan entre sí (Sierra-Bravo, 1981).

Diseño muestral

La población estuvo constituida por estudiantes de postgrado de la Universidad Católica Andrés Bello (UCAB), sede Montalbán, ubicada en Caracas, Venezuela y del Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA), también de Caracas.

Inicialmente se llevó a cabo un estudio piloto para lo cual se tomó una muestra de 140 estudiantes de pregrado de la Universidad Católica Andrés Bello (activos durante el período 2017-2018), específicamente de Economía, Contaduría Pública y Administración de Empresas con la cual se realizó la adaptación al español del Cuestionario de Intención Emprendedora de Liñan y Chen (2009). La muestra se determinó realizando un muestro no probabilístico propositivo que se caracteriza por el uso de juicios e intenciones por parte de los investigadores para obtener muestras representativas en función de las variables que se incluyeron en la investigación (Kerlinger y Lee, 2002); de esta manera, se administró el cuestionario en papel, de forma presencial y dentro de las aulas de clase a los 140 estudiantes.

Por otro lado, la muestra definitiva estuvo conformada por 164 sujetos, tomó como criterio la recolección de 5 sujetos por cada ítem presentado. Dado que el cuestionario de Intención Emprendedora de Liñan y Chen (2009) está conformado por 20 ítems, se requieren como mínimo 100 sujetos, sin embargo, para efectos de la investigación se incrementó en 64 la cantidad de sujetos, a fin de evitar pérdida de datos y maximizar el poder explicativo de los análisis posteriores. Asimismo,

fueron seleccionados aquellos estudiantes inscritos en el período académico 2017-2018, tanto de la UCAB como del IESA, seleccionados mediante un muestro no probabilístico propositivo. La elección de este período académico se debe a la coincidencia con las fechas propuestas para la realización del levantamiento de datos.

Instrumentos

Cuestionario de Intención Emprendedora (CIE) de Liñan y Chen (2009)

Como parte de la construcción de un instrumento basado en la TCP para medir intención de emprendimiento, Liñan y Chen (2009) diseñaron el Cuestionario de Intención Emprendedora (CIE) que evalúa las tres grandes áreas de la TCP (NS, CCP y AP). Este cuestionario está conformado por 20 ítems tipo Likert dividido en 4 subescalas: subescala de actitud personal (5 ítems), subescala de norma subjetiva (3 ítems), subescala de control del comportamiento percibido (6 ítems) y subescala de intención emprendedora (6 ítems).

Los autores analizaron las propiedades psicométricas del CIE en su versión original utilizando una muestra de estudiantes universitarios de último año de Negocios y Economía. Los cuestionarios fueron administrados en clase, con permiso previo del profesor. Los estudiantes fueron informados sobre el propósito del estudio por un miembro del equipo de investigación y luego se les pidió llenar voluntariamente el instrumento. Los cuestionarios eran en principio anónimos, pero se pedían datos de contacto si querían participar libremente en el seguimiento del proyecto. El trabajo de campo se realizó en octubre y noviembre de 2004 en la Universidad de Sevilla (España).

Así, se recogió un total de 310 cuestionarios, de los cuales un 66.7% de la muestra eran estudiantes de negocios (el resto eran estudiantes de economía). Además, de estos, el 53.5% eran mujeres, y la edad promedio era 23.8 años. Estas cifras se corresponden aproximadamente a las características generales de los estudiantes de estos grados. Por lo tanto, puede considerarse una muestra representativa.

Para analizar la confiabilidad y validez del instrumento, el primer paso fue utilizar el alfa de Cronbach para probar la fiabilidad de las subescalas propuestas. En este caso, los valores se distribuyen de la siguiente manera: (a) $\alpha=0.773$ para la subescala de Norma Subjetiva; (b) $\alpha=0.885$ para la subescala de Control del Comportamiento Percibido; (c) $\alpha=0.897$ para la subescala de Actitud Personal; y (d) $\alpha=0.943$ para la subescala de Intención Emprendedora. De esta manera, las subescalas teóricamente desarrolladas son consideradas como fiables. El segundo paso fue el análisis de validez. Para esto, realizaron análisis de la validez estructural y de contenido, consideradas con detenimiento al desarrollar el instrumento. Todos los ítems estuvieron cuidadosamente adaptados a la construcción teórica del modelo. Se tuvo mucho cuidado al asegurar que los ítems fuesen relevantes y representativos de la construcción que se midió.

En cuando a la validez de constructo, esta se evaluó utilizando el análisis factorial mediante el método de extracción de componentes principales. Tal como se esperaba teóricamente, resultaron cuatro factores, de los cuales tres surgieron con autovalores mayores que 1, mientras que el cuarto autovalor fue de 0.99. Todos los elementos cargaron sólo en el factor esperado, obteniendo la estructura expuesta en la Tabla 1.

Tabla 1.

Matriz Factorial Obtenida por Liñan y Chen (2009).

	Componente			
	IE	CCP	NS	AP
AP1				-0.639
AP2				-0.640
AP3				-0.762
AP4				-0.756
AP5				-0.608
NS1			0.408	
NS2			0.997	
NS3			0.760	
CCP1		0.652		
CCP2		0.731		
CCP3		0.824		
CCP4		0.714		
CCP5		0.773		

CCP6		0.648		
IE1	0.654			
IE2	0.839			
IE3	0.865			
IE4	0.914			
IE5	0.782			
IE6	0.856			

La validez discriminante se evaluó examinando las correlaciones. Los ítems debían correlacionarse más fuertemente con su propio constructo más que con cualquier otro, indicando que son percibidos por los encuestados como pertenecientes a su construcción teórica. Para esto, se calculó la correlación promedio ítem-constructo y se encontró que las correlaciones de cada ítem con los otros constructos están siempre por debajo de la correlación media con su propia construcción. Así, los resultados iniciales sugieren que el CIE cumple con los requisitos de fiabilidad y validez.

Muchos investigadores han utilizado el CIE como instrumento de referencia para medir la intención emprendedora desde la TCP en sus investigaciones (Liñan y Rodríguez-Cohard, 2015; Miralles, Giones y Riverola, 2016; Nieuwenhuizen y Swanepoel, 2015). Por ejemplo, González-Serrano et al. (2017) utilizaron como instrumento de medida un cuestionario compuesto por 52 ítems, para el cual tomaron como referencia la escala de capacidades para ser emprendedor de Liñan (2008) y el CIE de Liñan y Chen (2009) para medir los constructos de control del comportamiento percibido (reportando un alfa de Cronbach de 0.81), intención de emprender (alfa de Cronbach de 0.95), actitud personal (alfa de Cronbach de 0.89), norma subjetiva (alfa de Cronbach de 0.75) y capacidades para emprender (alfa de Cronbach de 0.79), con el fin de evaluar la influencia de la experiencia laboral y del entorno social próximo en las intenciones de emprender de los estudiantes de ciencias de la actividad física y el deporte. De esta forma, muchos otros autores han utilizado el CIE como referencia para sus investigaciones con resultados favorables (Liñan y Rodríguez-Cohard, 2015; Miralles, Giones y Riverola, 2016; Nieuwenhuizen y Swanepoel, 2015).

Procedimiento

Inicialmente se realizó una prueba piloto con el fin de comprobar errores de traducción, transcripción, redacción y comprensión del instrumento, puesto que la adaptación al español de los ítems estuvo a cargo de los investigadores del presente estudio y revisado por la directora del Centro de Desarrollo de Lenguas Extranjeras (CDLE) de la UCAB, posteriormente fue revisado y validado por un equipo de expertos en psicometría y emprendimiento mediante un formulario para la valoración de expertos teóricos (ver Anexo D). Para este propósito y, a su vez, para garantizar la estabilidad de los resultados obtenidos se usó una muestra de 140 sujetos (Kerlinger y Lee, 2002) a los cuales se les administró el cuestionario (ver Anexo E) y luego se analizaron los datos para evaluar la confiabilidad (ver Anexo G) y la validez (ver Anexo H) de las subescalas.

Así, una vez administrados los cuestionarios a la muestra piloto, se llevó a cabo un análisis factorial (ver Anexo H) con la finalidad de verificar la multidimensionalidad de las escalas que contenían el mayor número de ítems, como indicador de la validez de constructo (Hair, Anderson, Tatham y Black, 2005). Por otra parte, tal como expone Ajzen (2002) la confiabilidad de todas las escalas se determinó a partir del coeficiente de consistencia interna alfa de Cronbach (ver Anexo G).

Una vez analizada la idoneidad del instrumento, se solicitó mediante correo electrónico el permiso (ver Anexo C) de las autoridades universitarias para administrar los cuestionarios (en papel) de forma presencial en la UCAB, mientras que en el IESA los cuestionarios fueron administrados de forma virtual a través de la herramienta Formularios de Google, usando la base de datos de los estudiantes inscritos en el período académico 2017-2018 de ambas universidades.

Posteriormente se administraron los cuestionarios a la muestra total (ver Anexo F), que como se mencionó previamente, estuvo conformada por 164 estudiantes de postgrado seleccionados mediante un muestro no probabilístico propositivo. Finalmente, una vez obtenidos todos los datos se llevó a cabo el análisis de los datos mediante el uso del programa estadístico SPSS en su versión 24 para

la posterior discusión de los resultados.

Consideraciones éticas

En cuanto a las consideraciones éticas, la presente investigación se rigió por los principios del Código Deontológico de la Práctica de la Investigación en Psicología (2002), particularmente por lo establecido en los principios generales sobre (a) la competencia, que hace referencia a mantener altos estándares en relación con un elevado nivel de conocimiento en el área y que este sea actualizado; (b) la responsabilidad de los investigadores sobre sus actos durante la realización de la investigación; (c) respeto por los individuos para garantizarles bienestar general y confidencialidad de los datos obtenidos por su participación, así como también se les informó previamente sobre los procedimientos a los que serían sometidos; (d) compromiso con la sociedad, en tanto que la investigación genera contribuciones beneficiosas a la ciencia, teoría, metodología, tecnología o a la profesión; y (e) la concordancia con los principios de la ciencia y la tecnología, ya que deben estar justificadas, documentadas e interpretadas bajo estos estándares.

Finalmente, se garantizó la correcta aplicación e interpretación de los instrumentos, contando con suficiente apoyo empírico y fundamentación teórica. Además, se asegura la realización a cabalidad de los análisis de datos, siguiendo los estándares metodológicos de la disciplina, usando, para este propósito, una base de datos adecuada. También se reportaron resultados acordes a los procedimientos utilizados, evitando interpretaciones excesivas y cuidando la generalización a contextos disciplinarios distintos, con criterio técnico y con precaución al utilizarse fuera del contexto académico.

Análisis de datos

Análisis de las subescalas

De la muestra piloto

Antes de analizar la confiabilidad y la validez, se llevó a cabo una revisión de la base de datos para descartar errores de codificación, evaluar el patrón de distribución y casos atípicos y ausentes. Posteriormente, a partir de los resultados obtenidos con la muestra piloto de la presente investigación, se calculó la confiabilidad mediante el alfa de Cronbach para probar la fiabilidad de las subescalas en la población venezolana. En este caso, los valores se distribuyen de la siguiente manera: (a) $\alpha=0.853$ para la subescala de Actitud Personal; (b) $\alpha=0.727$ para la subescala de Norma Subjetiva; (c) $\alpha=0.883$ para la subescala de Control del Comportamiento Percibido, y (d) $\alpha=0.937$ para la subescala de Intención Emprendedora. Todos los ítems correlacionaron con la prueba de manera positiva (de 0.38 a 0.88) (ver Anexo G). De esta manera, las subescalas pueden ser consideradas como fiables.

En cuanto a la validez se realizó un análisis factorial con el método de componentes principales, con un autovalor de 1 y suprimiendo los valores de carga en el factor menores a 0.3 al ser consideradas como no relevantes según McCollough y Van Atta (1971). Según Cerny y Kaiser (1977), los resultados obtenidos en el Test de Kaiser-Meyer-Olkin permiten asegurar la adecuación de la muestra ($KMO = 0.89$), mientras que, según Snedecor y Cochran (1989), el resultado obtenido en el Test de Esfericidad de Bartlett permite afirmar que existe igualdad de varianzas ($\alpha=0.00$) (ver Anexo H). Por tanto, dado que se cumplieron los supuestos, se procedió a realizar el análisis factorial y donde se obtuvieron cuatro factores que explican el 71.8% de la varianza total, en donde el primer factor explica el 31.7%, el segundo explica 16.5%, el tercero explica un 13.2% y el cuarto explica un 10.2% (ver Anexo H).

Para una descripción más exhaustiva de los componentes de la escala, se

utilizó una rotación Varimax. La estructura factorial resultante (ver Tabla 2) muestra cómo el factor 2 está compuesto, en su mayoría, por los ítems pertenecientes al CCP (CCP1, CCP2, CCP3, CCP5 y CCP6), haciendo referencia a la subescala denominada *Control del Comportamiento Percibido*; a su vez, la subescala denominada como *Norma Subjetiva* carga completamente en el factor 2 con los ítems NS1, NS2 y NS3; por otro lado, la subescala denominada *Intención Emprendedora* carga con valores altos en el factor 1, lo que asegura su pertenencia inequívoca a un conjunto factorial con los ítems IE1, IE2, IE3, IE4 e IE5. En cuanto a la subescala denominada *Actitud Personal*, esta no parece comportarse de forma clara en la matriz factorial, cargando tanto en el factor 1 como en el factor 3, es decir, no se conforma como un constructo separado de *Intención Emprendedora* ni de *Norma Subjetiva*, sin embargo, como se mostrará más adelante en el análisis de datos con la muestra definitiva del presente estudio, la estructura se mostró más diferenciada al cargar cada constructo en un factor particular (ver Tabla 4).

Así, en el caso de la muestra piloto, salvo el constructo Actitud Personal, la estructura factorial obtenida es consistente con los resultados anteriormente reportados por los autores originales de la escala (Liñan y Chen, 2009).

Tabla 2.

Matriz Rotada de la Escala de Intención Emprendedora en la Muestra Piloto.

	Componente			
	1	2	3	4
AP1			0.614	
AP2	0.745		0.346	
AP3	0.716		0.364	
AP4	0.587	0.363	0.482	
AP5	0.827			
NS1	0.303		0.620	
NS2			0.754	
NS3			0.743	
CCP1		0.788		
CCP2		0.759		0.355
CCP3		0.736		0.410
CCP4				0.863
CCP5		0.335		0.851
CCP6		0.690		

IE1	0.499	0.662		
IE2	0.835			
IE3	0.855			
IE4	0.861			
IE5	0.846			
IE6	0.849			

De la muestra definitiva

Antes de realizar la verificación de las hipótesis planteadas, se llevó a cabo una revisión de la base de datos para descartar errores de codificación, evaluar el patrón de distribución y casos atípicos y ausentes. Luego, se realizaron los análisis de confiabilidad y validez para asegurar las propiedades psicométricas del instrumento. En cuanto a la confiabilidad, se calculó el coeficiente alfa de Cronbach encontrándose la siguiente distribución: (a) $\alpha=0.868$ para la subescala de Actitud Personal; (b) $\alpha=0.767$ para la subescala de Norma Subjetiva; (c) $\alpha=0.871$ para la subescala de Control del Comportamiento Percibido, y (d) $\alpha=0.931$ para la subescala de Intención Emprendedora. Todos los ítems correlacionaron con la prueba de manera positiva (de 0.52 a 0.86) (ver Anexo I). De esta manera, las subescalas pueden ser consideradas como fiables.

En cuanto a la validez se realizó nuevamente un análisis factorial con el método de componentes principales, se fijó un autovalor de 1 y se suprimieron los valores de carga en el factor menores a 0.3 por ser considerados como no relevantes según McCollough y Van Atta (1971). Los resultados obtenidos en el Test de Kaiser-Meyer-Olkin permiten asegurar, según Cerny y Kaiser (1977), la adecuación de la muestra ($KMO = 0.87$), mientras que el resultado obtenido en el Test de Esfericidad de Bartlett permite afirmar, según Snedecor y Cochran (1989) que existe igualdad de varianzas ($\alpha=0.00$). Dado que se cumplieron los supuestos, se procedió a realizar el análisis factorial (ver Anexo J). Así, se obtuvieron cuatro factores que explican el 70.8% de la varianza total, en donde el primer factor explica el 24%, el segundo explica 21.1%, el tercero explica un 13.6% y el cuarto explica un 11.9% (ver Tabla 3).

Tabla 3.

Estructura Factorial de la Escala de Intención Emprendedora en la Muestra Definitiva.

Componente	Total	Autovalores iniciales		Sumas de extracción de cargas al cuadrado			Sumas de rotación de cargas al cuadrado		
		% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza	% acumulado
1	8.889	44.444	44.444	8.889	44.444	44.444	4.810	24.051	24.051
2	2.394	11.969	56.413	2.394	11.969	56.413	4.229	21.147	45.199
3	1.851	9.255	65.668	1.851	9.255	65.668	2.730	13.648	58.847
4	1.026	5.131	70.799	1.026	5.131	70.799	2.390	11.951	70.799
5	0.917	4.584	75.383						
6	0.673	3.363	78.746						
7	0.652	3.258	82.004						
8	0.532	2.662	84.666						
9	0.460	2.301	86.967						
10	0.427	2.135	89.102						
11	0.418	2.092	91.194						
12	0.342	1.708	92.903						
13	0.324	1.620	94.523						
14	0.248	1.240	95.763						
15	0.209	1.043	96.806						
16	0.172	0.860	97.666						
17	0.157	0.787	98.453						

Además, mediante una rotación Varimax se obtuvo una estructura factorial de fácil interpretación, en donde se encontró que todos los ítems cargan en alguno de los factores de forma moderada alta a alta. En comparación a lo obtenido en la muestra piloto, acá se observa con mayor claridad cómo cada una de las subescalas carga en un factor en específico.

Así, el factor 1 compuesto por los ítems IE1, IE2, IE3, IE4, IE5 y IE6, hace referencia a la subescala denominada como *Intención Emprendedora*; el segundo factor está compuesto por los ítems CCP1, CCP2, CCP3, CCP4, CCP5 y CCP6, y hace referencia a la subescala denominada como *Control del Comportamiento Percibido*; el factor 3 está compuesto por los ítems AP1, AP2, AP3, AP4 y AP5 y hace referencia a la subescala denominada *Actitud Personal*; por último, el factor 4

está compuesto por los ítems NS1, NS2 y NS3 y hace referencia a la subescala denominada *Norma Subjetiva* (ver Tabla 4). Esta estructura factorial obtenida con la muestra definitiva es consistente con los resultados reportados por los autores originales de la escala (Liñan y Chen, 2009).

Tabla 4.

Matriz Rotada de la Escala de Intención Emprendedora de Liñan y Chen en la Muestra Definitiva.

	Componente			
	1	2	3	4
AP1			0.683	
AP2	0.539		0.646	
AP3	0.448		0.767	
AP4	0.441		0.662	
AP5	0.565		0.406	
NS1				0.797
NS2				0.895
NS3				0.706
CCP1		0.537		
CCP2		0.726		
CCP3		0.820		
CCP4		0.781		
CCP5		0.823		
CCP6		0.723		
IE1	0.499	0.662		
IE2	0.835			
IE3	0.855			
IE4	0.861			
IE5	0.846			
IE6	0.849			

En función de los resultados obtenidos, es posible afirmar que la adaptación al español realizada en la presente investigación mide de forma válida las variables de la TCP de Ajzen (2002) tal como son descritas por Liñan y Chen (2009).

Estadísticos descriptivos

Descripción de la muestra

En relación con la variable Sexo, esta muestra la distribución entre hombres

y mujeres, en tanto la misma está conformada por 64 mujeres y 92 hombres. Tal como ocurrió con la edad, 8 sujetos no reportaron su sexo al completar el cuestionario. Por otro lado, se puede observar en la Figura 3 que la muestra se distribuye según la institución a la que pertenece el estudiante de la siguiente forma: 33 hombres y 32 mujeres pertenecen a la UCAB, mientras que 59 hombres y 32 mujeres pertenecen al IESA, lo que refleja una equivalencia de mujeres en ambas muestras, mientras que el IESA posee mayor cantidad de estudiantes hombres en comparación con la UCAB.

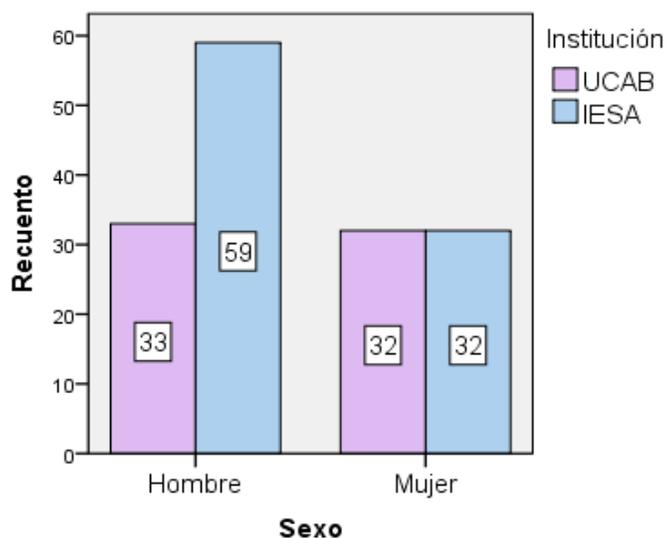


Figura 3. Relación entre sexo e institución.

En cuanto a la variable Edad, en la Tabla 5 se muestran los estadísticos descriptivos correspondientes.

Tabla 5.

Estadísticos Descriptivos de la Variable Edad.

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar	Asimetría		Curtosis	
						Estadístico	Error estándar	Estadístico	Error estándar
Edad	154	23	60	33.94	8.736	0.972	0.195	0.187	0.389

Tal como se puede observar en la Tabla 5, la cantidad de datos válidos es de 154 de los 164 sujetos que conforman la muestra, esto se debe a que 10 sujetos

no reportaron su edad al contestar el cuestionario. El rango de edad de la muestra va desde 23 como edad mínima, hasta 60 como edad máxima; es importante destacar acá que, si bien la variable posee un gran rango de amplitud, este no resulta especialmente infrecuente en estudiantes de cuarto nivel académico, dado que este tipo de estudios suelen recibir, en su mayoría, estudiantes recién graduados o con pocos años de experiencia laboral (y, por tanto, jóvenes), pero también suelen recibir profesionales con muchos años de experiencia laboral y, por tanto, con mayor edad. En consonancia con el análisis mencionado anteriormente y tal como se observa en la Figura 4, la distribución resulta claramente asimétrica hacia los rangos bajos de edad y, además, tiende a ser ligeramente mesocúrtica. Por otro lado, se encontró que la muestra posee una edad promedio de 34 años con una desviación aproximada de 9 años.

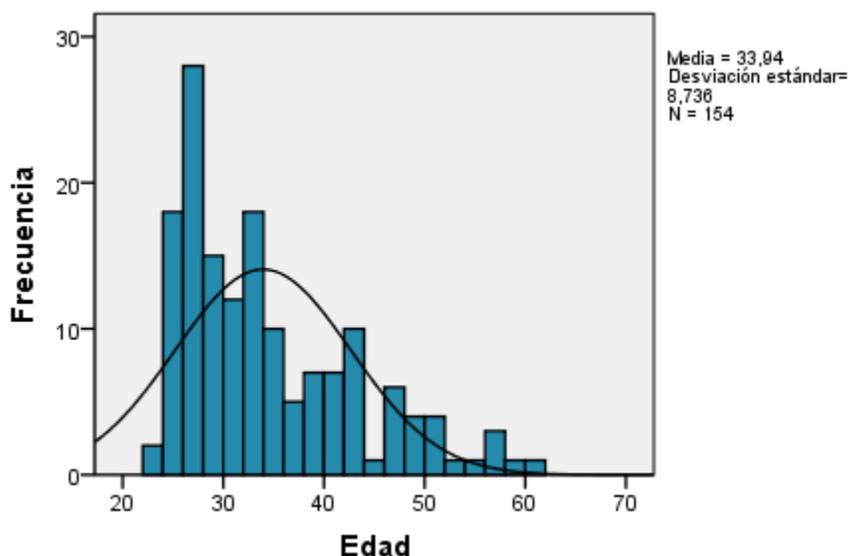


Figura 4. Distribución de la variable edad.

Por otro lado, se muestra la distribución de la muestra según los postgrados que cursan los estudiantes y la institución de proveniencia. En la Tabla 6 podemos observar que la mayor cantidad de estudiantes se encuentran cursando estudios superiores de cuarto nivel en Administración de Empresas y Finanzas en el IESA y Gerencia Pública en ambas instituciones, seguido de Publicidad, Historia de las Américas y Gerencia de Proyectos en la UCAB.

Tabla 6.

Distribución de la Muestra Según el Tipo de Postgrado en Curso y la Institución.

Tipo de Postgrado	Institución		Total
	UCAB	IESA	
Especialización en Gerencia de Proyectos	11	-	11
Especialización en Gerencia Pública	6	10	16
Especialización en Publicidad	12	-	12
Maestría en Historia de las Américas	11	-	11
Doctorado en Historia	4	-	4
Doctorado en Psicología	1	-	1
Especialización en Sistemas de Información	8	-	8
Maestría en Administración de Empresas	5	45	50
Maestría en Finanzas	1	28	29
Maestría en Comunicación Organizacional	10	-	10
Doctorado en Educación	3	-	3
Maestría en Mercadeo	-	9	9
Total	72	92	164

Por último, con el fin de ilustrar gráficamente el comportamiento combinado de la Intención Emprendedora, se construyó un gráfico de caja y bigotes con las variables Sexo y Tipo de Carrera (ver Figura 5) en el que puede apreciarse que tanto los hombres de Administración, Mercadeo, Finanzas y Gerencia Pública como las mujeres de Humanidades y Educación tienden a poseer una alta intención emprendedora de forma homogénea, mientras que sus opuestos siguen la misma tendencia pero muestran una distribución más heterogénea. Además, se observa cómo el centro de los grupos tiende a ser similar entre ellos, lo que da cuenta de una intención moderada alta de emprender. Por otro lado, todos los datos atípicos se encuentran ubicados en valores bajos de intención emprendedora, esto refleja que es mucho menos probable que los estudiantes posean bajos niveles de intención emprendedora. En general, se puede afirmar que los cuatro grupos de estudiantes tienden a poseer una alta intención de emprendimiento.

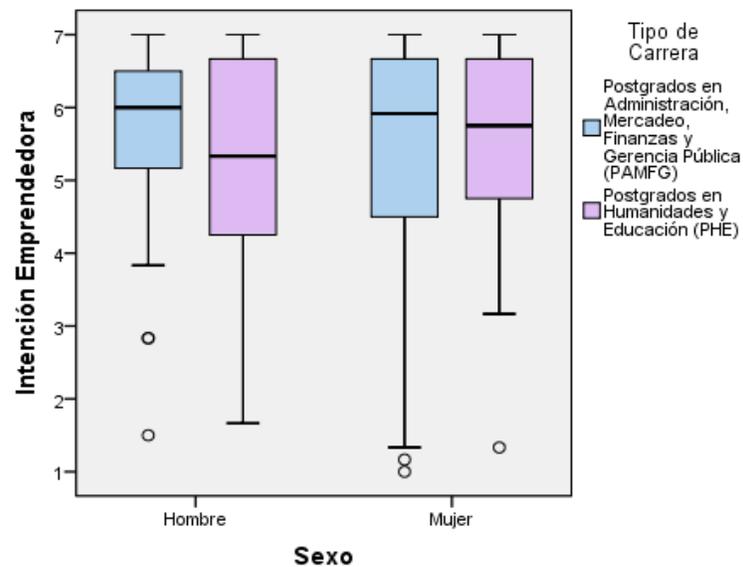


Figura 5. Relación entre intención emprendedora, sexo y tipo de carrera.

Descripción de las variables del modelo

La Tabla 7 muestra los estadísticos descriptivos de las variables del modelo.

Tabla 7.

Estadísticos Descriptivos de las Variables del Modelo.

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar	Asimetría		Curtosis	
						Estadístico	Error estándar	Estadístico	Error estándar
Actitud Personal	164	1	7	5.90	1.203	-1.482	0.190	2.136	0.377
Norma Subjetiva	164	1	7	6.14	1.038	-1.573	0.190	3.446	0.377
Control del Comportamiento Percibido	164	1	7	4.90	1.136	-0.673	0.190	0.582	0.377
Intención Emprendedora	164	1	7	5.51	1.464	-1.305	0.190	1.221	0.377
N válido (por lista)	164								

El control del comportamiento percibido fue la única variable del modelo que no se distribuyó de forma tan marcadamente asimétrica como el resto de las variables (Asimetría=-0.67 en contraste con el resto de variables: -1.48, -1.57 y -1.3) y, además, muestra una distribución que tiende a ser leptocúrtica en contraste con

el resto de las variables que mostraron una distribución marcadamente leptocúrtica (Curtosis=0.58 en comparación con el resto de variables: 2.13, 3.44 y 1.22), lo que refleja cómo los sujetos parecen tener la actitud, la percepción del entorno y la intención de emprender, pero no creen tener una gran capacidad para llevarlo a cabo y ejecutar el emprendimiento (ver Figura 6).

En particular, los resultados para la variable norma subjetiva señalan que la mayoría de las personas evalúa de forma alta y positiva el apoyo de su entorno cercano en relación con la intención de emprendimiento, además, con poca dispersión en su apreciación. También se observa que la variable no se conforma a una distribución normal, de acuerdo con los valores para asimetría y curtosis, ya que, como se observa en el histograma, esta distribución tiende a concentrarse en los valores altos (ver Tabla 7 y Figura 6).

En cuanto a la variable actitud personal, los resultados señalan que la mayoría de las personas posee una actitud favorable y positiva hacia la intención emprendedora y, al igual que la variable norma subjetiva, estos poseen poca dispersión en su actitud y también se observa que la distribución no se conforma a una distribución normal según sus valores de asimetría y curtosis, sino que se concentra en los valores altos de la distribución (ver Tabla 7 y Figura 6).

Por último, en cuanto a la variable dependiente del estudio, la intención emprendedora, se observa cómo, aunque posea valores ligeramente más bajos, se aproxima a las distribuciones de la actitud personal y la norma subjetiva, en tanto sus valores de asimetría y curtosis reflejan una distribución asimétrica hacia los valores altos (por tanto, no ajustada a una distribución normal) y leptocúrtica. Estos valores y los observados en la media dan cuenta de una intención moderada alta y positiva a emprender entre la mayoría de los sujetos que conforman la muestra (ver Tabla 7 y Figura 6).

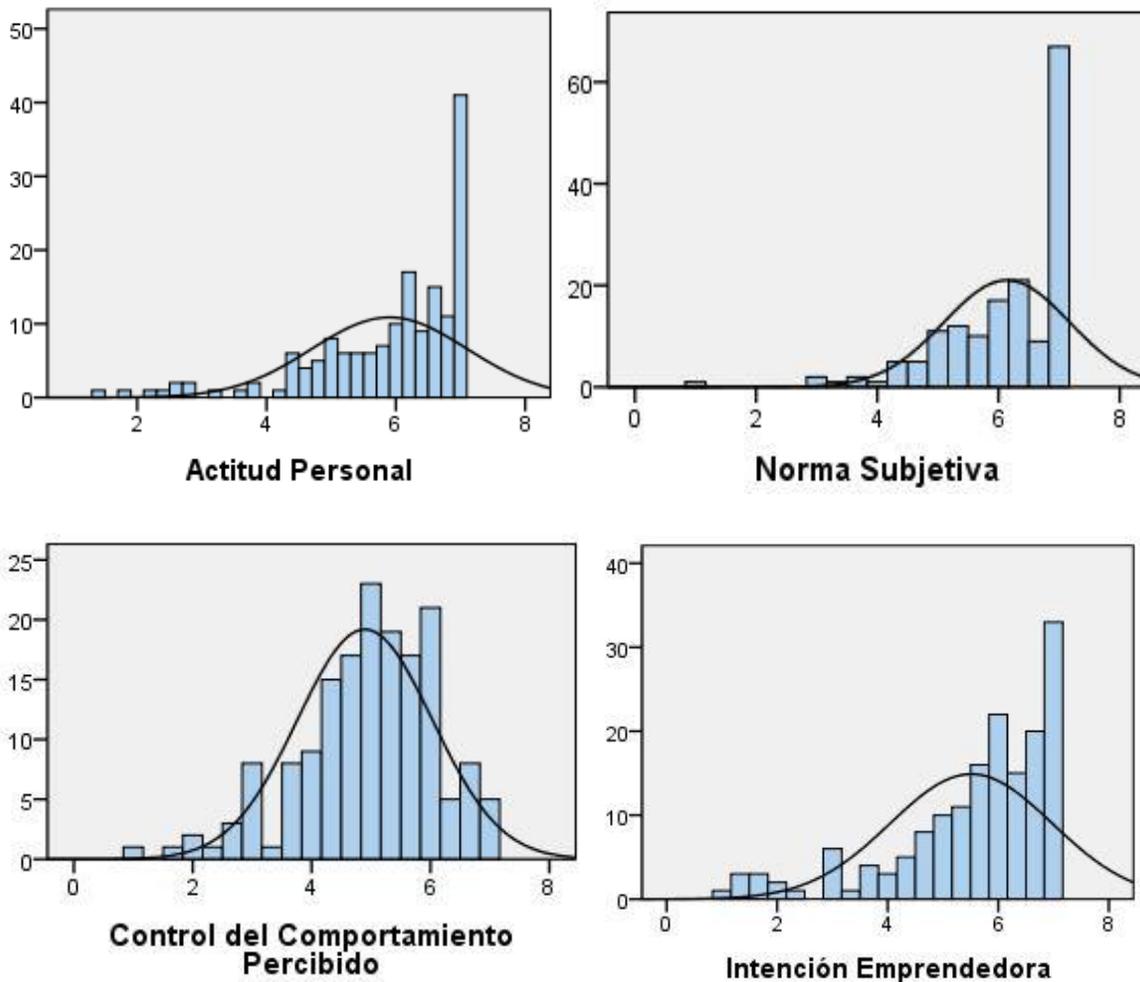


Figura 6. Distribución de las variables del modelo.

Contraste de hipótesis

Verificación de supuestos

Con la finalidad de comprobar el cumplimiento de los supuestos del análisis de regresión y con base en lo expuesto por Hair et al. (2005), se llevó a cabo la inspección de la normalidad de las variables, la linealidad (para cada una de las variables con la variable predicha), la independencia entre ellas y la homocedasticidad. El análisis de cada uno de los supuestos se presenta a continuación:

Normalidad

Además de los análisis de los estadísticos descriptivos mencionados anteriormente se usó la prueba de Kolmogorov-Smirnov para evaluar la normalidad. Según McCollough y Van Atta (1971), se consideran los valores mayores a 0.02 como representativos de la distribución normal de las variables utilizadas. Los resultados se muestran en la Tabla 8.

Tabla 8.

Prueba de Kolmogorov-Smirnov para el Análisis de Normalidad.

		Actitud Personal	Norma Subjetiva	Control del Comportamiento Percibido	Intención Emprendedora
N		164	164	164	164
Parámetros normales	Media	5.90	6.14	4.90	5.51
	Desviación estándar	1.203	1.038	1.136	1.464
Máximas diferencias extremas	Absoluta	0.180	0.206	0.085	0.154
	Positivo	0.180	0.203	0.056	0.154
	Negativo	-0.166	-0.206	-0.085	-0.144
Estadístico de prueba		0.180	0.206	0.085	0.154
Sig. asintótica (bilateral)		0.000	0.000	0.005	0.000

Como se puede apreciar, ninguna de las variables se distribuye normalmente, posiblemente debido a la cantidad de sujetos que participaron en el presente estudio. Sin embargo, a pesar de que no se cumple el supuesto de normalidad, Hair et al (2005) y Kerlinger y Lee (2002) exponen que este es el supuesto violado con mayor frecuencia en los estudios científicos y que, mientras la violación de los supuestos no sea abrupta, el análisis de regresión lineal será lo suficientemente robusto como para sopesar tal incumplimiento sin que influya de forma importante en los resultados y predicciones del modelo. En este caso, a pesar de que ninguna de las variables se distribuye normalmente, la violación de este supuesto no debería influir de modo determinante en los resultados finales.

Linealidad

Para estudiar la relación lineal entre cada una de las variables predictoras

con la variable predicha, se realizaron los dispersigramas correspondientes a cada combinación de dichas variables con la intención emprendedora, los cuales se presentan a continuación:

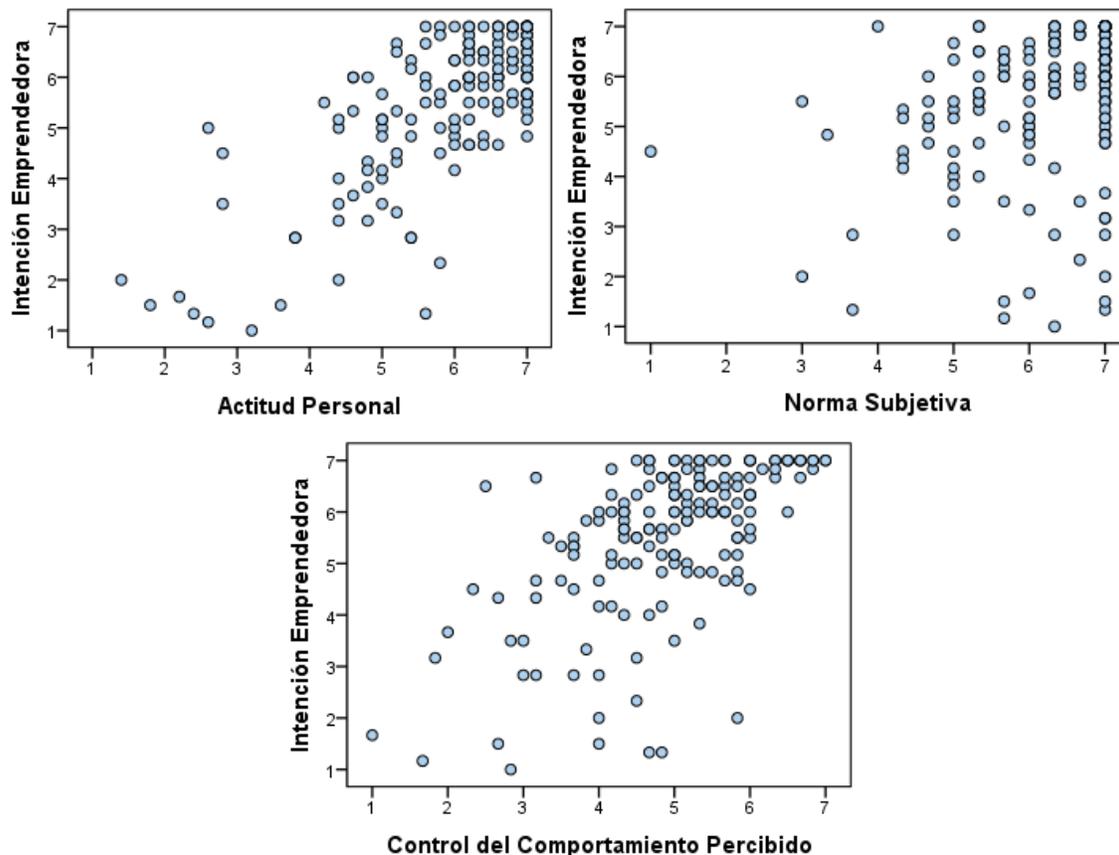


Figura 7. Dispersigramas de actitud personal, norma subjetiva y control del comportamiento percibido sobre intención emprendedora.

Como se puede observar en la Figura 7, existe una clara relación lineal entre la variable actitud personal e intención emprendedora y entre la variable control del comportamiento percibido e intención emprendedora, en ambos casos mayores puntajes de las variables predictoras muestran una mayor intención de emprendimiento. La relación entre la variable norma subjetiva y la intención de emprendimiento es menos clara, por lo que no se puede asegurar que exista una relación lineal entre ellas.

Independencia entre variables

Para evaluar la dependencia/independencia entre las variables se verificó la matriz de correlaciones entre las variables independientes estudiadas, se considerará la existencia de correlaciones importantes entre las variables independientes (multicolinealidad) si estas superan el 0.7, tal como lo establecen Sheeran, Norman y Conner (2001). Asimismo, se revisó el coeficiente de tolerancia, cuyo criterio para señalar la no multicolinealidad es la proximidad de los coeficientes obtenidos al valor 1.

Los resultados indican que no hay multicolinealidad entre las variables del estudio, ya que ninguno de los coeficientes de correlación es mayor a 0.7, lo que significa que ninguna de las variables independientes correlaciona entre ellas (ver Tabla 9) y el coeficiente de tolerancia para la variable intención emprendedora se encuentra cercano a 1, por lo cual las variables independientes no están relacionadas entre sí (ver Tabla 18).

Tabla 9.

Matriz de Correlaciones entre las Variables del Modelo.

		Sexo	Tipo de Carrera	Actitud Personal	Norma Subjetiva	Control del Comportamiento Percibido	Intención Emprendedora
Sexo	Correlación de Pearson	1	0.069	-0.116	0.123	-0.205*	-0.111
	Sig. (bilateral)		0.393	0.148	0.126	0.010	0.167
	N	156	156	156	156	156	156
Tipo de Carrera	Correlación de Pearson	0.069	1	-,050	0.060	-0.063	-0.057
	Sig. (bilateral)	0.393		,525	0.445	0.422	0.466
	N	156	164	164	164	164	164
Actitud Personal	Correlación de Pearson	-0.116	-0.050	1	0.378**	0.470**	0.748**
	Sig. (bilateral)	0.148	0.525		0.000	0.000	0.000
	N	156	164	164	164	164	164

Norma Subjetiva	Correlación de Pearson	0.123	0.060	0.378**	1	0.219**	0.311**
	Sig. (bilateral)	0.126	0.445	0.000		0.005	0.000
	N	156	164	164	164	164	164
Control del Comportamiento Percibido	Correlación de Pearson	-0.205*	-0.063	0.470**	0.219**	1	0.600**
	Sig. (bilateral)	0.010	0.422	0.000	0.005		0.000
	N	156	164	164	164	164	164
Intención Emprendedora	Correlación de Pearson	-0.111	-0.057	0.748**	0.311**	0.600**	1
	Sig. (bilateral)	0.167	0.466	0.000	0.000	0.000	
	N	156	164	164	164	164	164
*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).							
**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).							

Homocedasticidad

Con el fin de evaluar la homogeneidad de la varianza (los residuos), es decir, la constancia en los errores de las variables endógenas, se utilizó la prueba de Durbin-Watson, cuyo criterio de cumplimiento es la proximidad del coeficiente obtenido al valor 2.

Para todos los modelos de regresión de las variables endógenas se encontró homogeneidad entre los errores de las variables del modelo, tal como lo indican los diferentes valores del coeficiente Durbin-Watson obtenidos en cada uno de los análisis realizados, en donde todos se aproximaron muy de cerca al criterio de 2 (ver Tablas 10, 12, 14 y 16). Por lo que se puede afirmar que, en general, se cumplió el supuesto de homocedasticidad.

En conjunto, de los supuestos requeridos por el modelo de regresión lineal, se cumplieron con los supuestos de linealidad (para las variables actitud personal y control del comportamiento percibido, aunque la variable norma subjetiva no parece alejarse abruptamente de lo esperado), no multicolinealidad y homocedasticidad, por lo cual fue conveniente llevar a cabo el análisis de regresión planteado.

Verificación de las hipótesis del modelo

Para el estudio de las relaciones planteadas en el diagrama de ruta, se llevó a cabo un análisis de regresión múltiple para cada una de las variables endógenas y se estudiaron sus coeficientes de regresión. El análisis se inició con las variables ubicadas al lado izquierdo del modelo de ruta propuesto y se prosiguió su resolución hacia la derecha. Como criterio de rechazo o aceptación de las hipótesis planteadas en el modelo se empleó un nivel de significancia de $p < 0.01$.

Variable predicha: Norma Subjetiva y Variables predictoras: Sexo y Tipo de Carrera

Se realizó un análisis de regresión lineal entre las variables sexo, tipo de carrera y norma subjetiva con el fin de verificar si la combinación de los efectos de las variables sexo y tipo de carrera explican parte de la varianza de la variable norma subjetiva. Los resultados indican que existe una correlación múltiple considerablemente baja ($R=0.143$) entre la variable norma subjetiva y las predictoras sexo y tipo de carrera (ver Tabla 10), las cuales explican el 0.8% de la varianza total de norma subjetiva con una $F=1.608$ y una significancia de $p=0.204$ (ver Tabla 11). De esta forma, el modelo no resultó estadísticamente significativo.

Tabla 10.

Resumen del Modelo de la Variable Norma Subjetiva.

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación	Durbin-Watson
1	0.143	0.021	0.008	1.043	1.800

Tabla 11.

Análisis de Varianza para la Variable Norma Subjetiva.

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	3.498	2	1.749	1.608	0.204
	Residuo	166.431	153	1.088		
	Total	169.929	155			

Variable predicha: Actitud Personal y Variables predictoras: Sexo y Tipo de Carrera

Los resultados del análisis de regresión lineal entre las variables sexo, tipo de carrera y actitud personal indican, tal como con norma subjetiva, que existe una correlación múltiple considerablemente baja ($R=0.132$) entre la variable actitud personal y las predictoras sexo y tipo de carrera (ver Tabla 12), las cuales explican el 0.5% de la varianza total de actitud personal con una $F=1.353$ y una significancia de $p=0.261$ (ver Tabla 13), lo cual resulta en un modelo no significativo estadísticamente.

Tabla 12.

Resumen del Modelo de la Variable Actitud Personal.

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación	Durbin-Watson
1	0.132	0.017	0.005	1.211	1.807

Tabla 13.

Análisis de Varianza para la Variable Actitud Personal.

Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.	
1	Regresión	3.971	2	1.985	1.353	0.261
	Residuo	224.469	153	1.467		
	Total	228.440	155			

Variable predicha: Control del Comportamiento Percibido y Variables predictoras: Sexo y Tipo de Carrera

En cuanto a los resultados del análisis de regresión lineal entre las variables sexo, tipo de carrera y control del comportamiento, estos indican una correlación múltiple baja, al igual que los dos análisis previos ($R=0.219$) entre la variable control del comportamiento percibido y las predictoras sexo y tipo de carrera (ver Tabla 14),

las cuales explican con una $F=3.857$ y una significancia de $p=0.023$ el 3.6% de la varianza total del control del comportamiento percibido (ver Tabla 15). Al igual que en los contrastes anteriores, el modelo no resultó estadísticamente significativo según el criterio establecido como ($p<0.01$).

Tabla 14.

Resumen del Modelo de la Variable Control del Comportamiento Percibido.

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación	Durbin-Watson
1	0.219	0.048	0.036	1.125	1.963

Tabla 15.

Análisis de Varianza para la Variable Control del Comportamiento Percibido.

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	9.763	2	4.881	3.857	0.023
	Residuo	193.627	153	1.266		
	Total	203.389	155			

Variable predicha: Intención emprendedora y Variables predictoras: Sexo, Tipo de Carrera, Norma Subjetiva, Actitud Personal y Control del Comportamiento Percibido

Por último, se realizó un análisis de regresión lineal de todas las variables propuestas en el modelo de ruta, para observar si ejercían una influencia sobre la intención emprendedora. Se obtuvo un coeficiente alto de correlación múltiple ($R=0.801$) entre la variable intención emprendedora y las predictoras sexo, tipo de carrera, norma subjetiva, actitud personal y control del comportamiento percibido (ver Tabla 16), las cuales explican de manera significativa el 63% de la varianza total de la intención emprendedora ($F=53,873$, $p=0.000$) (ver Tabla 17).

La inspección de los coeficientes beta señalan que las variables que más aportan a la explicación de la intención emprendedora de forma moderada y positiva

son la actitud personal y el control del comportamiento percibido, es decir que, a mayor actitud personal y control del comportamiento percibido, mayor intención emprendedora (ver Tablas 18).

Tabla 16.

Resumen del Modelo de la Variable Intención Emprendedora.

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación	Durbin-Watson
1	0.801	0.642	0.630	0.902	2.219

Tabla 17.

Análisis de Varianza para la Variable Control del Intención Emprendedora.

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	219.272	5	43.854	53.873	0.000
	Residuo	122.105	150	0.814		
	Total	341.377	155			

Tabla 18.

Coefficientes de Regresión y su Significancia para la Variable Intención Emprendedora.

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados			Estadísticas de colinealidad		
	B	Error estándar	Beta	t	Sig.	Tolerancia	VIF	
1	(Constante)	-1.018	0.585		-1.739	0.084		
	Sexo	0.068	0.153	0.023	0.446	0.656	0.922	1.084
	Tipo de Carrera	-0.029	0.164	-0.009	-0.175	0.861	0.975	1.025
	Actitud Personal	0.728	0.072	0.596	10.096	0.000	0.685	1.461
	Norma Subjetiva	0.020	0.077	0.014	0.266	0.791	0.810	1.234
	Control del Comportamiento Percibido	0.416	0.073	0.321	5.702	0.000	0.751	1.331

A continuación, en la Figura 8, se presenta el análisis de ruta obtenido.

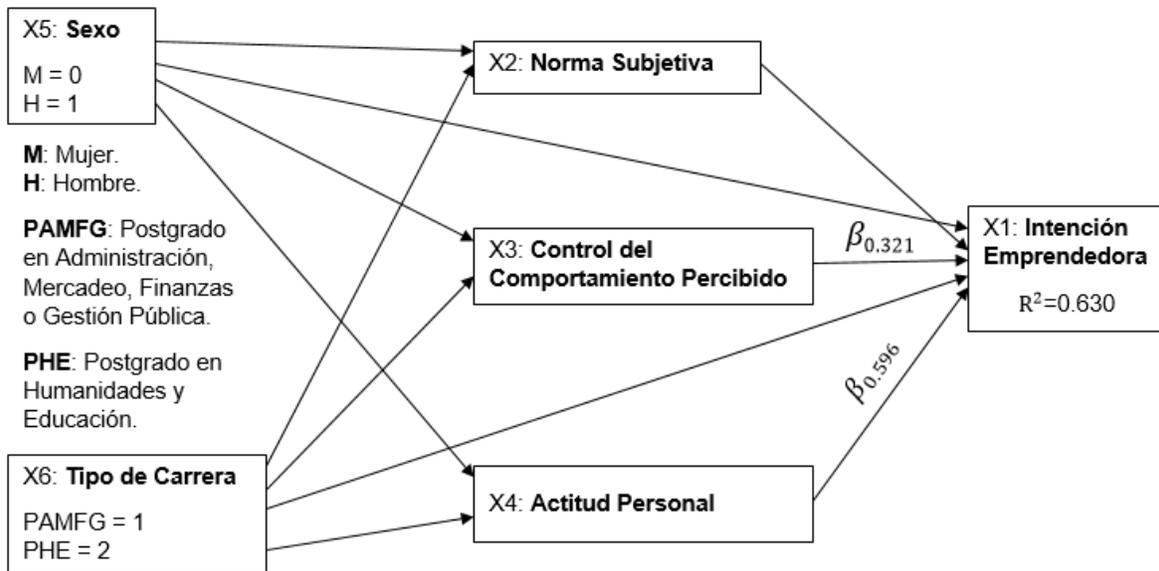


Figura 8. Diagrama de rutas obtenido.

Discusión

La presente investigación tuvo como objetivo principal verificar las relaciones propuestas en el modelo de Ajzen (TCP) junto con las variables sexo y tipo de carrera y su influencia en la intención emprendedora de estudiantes universitarios de postgrado de la Universidad Católica Andrés Bello (UCAB) y el Instituto de Estudios Superiores en Administración (IESA).

Para cumplir con el objetivo antes mencionado, se midieron cada una de las variables de estudio a través del Cuestionario de Intención Emprendedora (CIE) de Liñan y Chen (2009). Este instrumento no está traducido ni validado en español, de modo que, en primer lugar, se hizo una traducción del inglés al español validado por la directora del Centro de Desarrollo de Lenguas Extranjeras de la UCAB y, posteriormente, revisado por jueces expertos en el área de psicometría a fin de verificar la adaptación hecha al español, redacción y comprensión del instrumento. Posteriormente se realizó un estudio piloto para el cual se tomó una muestra de 140 estudiantes de pregrado de la UCAB, específicamente de Economía, Contaduría Pública y Administración de Empresas, a fin de verificar sus propiedades psicométricas; específicamente se evaluó su validez estructural o teórica y confiabilidad por consistencia interna. A través de la verificación de los elementos antes mencionados y los resultados obtenidos a partir de los indicadores de confiabilidad y de validez, se puede afirmar que el instrumento posee propiedades psicométricas apropiadas, lo cual refleja que el instrumento mide de forma válida y confiable los constructos implicados en el estudio. Sin embargo, la estructura factorial resultó ligeramente distinta a la planteada originalmente por los autores (Liñan y Chen, 2009).

Después de obtener los resultados de la prueba piloto, se continuó con la aplicación del instrumento a la muestra definitiva. Al igual que en la piloto, se realizaron nuevamente los análisis de confiabilidad por consistencia interna (usando el alfa de Cronbach) y la revisión de la validez estructural a través de un análisis factorial mediante el método de componentes principales, esto con el fin de asegurar las propiedades psicométricas del instrumento. Al igual que lo encontrado

previamente en la muestra piloto, los resultados mostraron puntajes altos y positivos en los análisis, además, esta vez la estructura factorial resultó similar a la planteada originalmente por Liñan y Chen (2009), asumiendo la estructura originalmente propuesta por estos y confirmando que el instrumento es válido y confiable para el presente estudio.

En cuanto a la muestra definitiva, esta estuvo conformada por 164 estudiantes de postgrado, lo que resulta en una particularidad, puesto que la mayoría de las investigaciones en la literatura que estudian la intención de emprendimiento en estudiantes lo hacen con muestras de pregrado. En el presente estudio, los estudiantes fueron agrupados en dos áreas de estudio, uno que agrupaba aquellos postgrados relacionados con Administración, Mercadeo, Finanzas y Gerencia Pública, y otro que agrupaba los postgrados relacionados con Humanidades y Educación. La cantidad de estudiantes que conformaban la muestra es similar a otros estudios modestos que buscaban estudiar de forma exploratoria el emprendimiento en sus universidades (Durán-Aponte y Arias-Gómez, 2015; Loli et al., 2010; Maluk, 2014).

Previo a la resolución de las relaciones de influencia para cada variable endógena, se verificó el cumplimiento de los supuestos necesarios que plantea este modelo: normalidad de las variables implicadas, relación lineal entre las variables independientes y la variable dependiente, la no multicolinealidad y la presencia de homocedasticidad. En relación con el supuesto de normalidad, este no se cumple para ninguna de las variables estudiadas. A su vez, el supuesto de linealidad se cumple para las variables actitud personal y control del comportamiento percibido, pero no para la variable norma subjetiva. Sin embargo, a pesar de no cumplir con el supuesto de normalidad ni parcialmente el de linealidad, Kerlinger y Lee (2002) proponen que siempre y cuando la violación de estos no sea abrupta, como es el caso del presente estudio, el análisis de regresión lineal es lo suficientemente robusto como para sopesar tal situación sin que influya significativamente en los resultados y predicciones del modelo. Por su parte, Hair, Tatemán y Black (2005) además de coincidir con lo expuesto por Kerlinger y Lee (2002), exponen que el no

cumplimiento del supuesto de linealidad es el más frecuente en estudios de investigación científica, por ello, en la interpretación y lectura de los resultados se debe tomar en cuenta esta condición no satisfactoria. Por último, se cumplieron con los supuestos de no multicolinealidad y homocedasticidad, lo que refleja que no existen correlaciones significativas entre las variables independientes y que se puede asegurar la homogeneidad de los errores.

Una vez confirmados los supuestos necesarios para continuar con el análisis de ruta, se resolvieron las relaciones de influencia para cada variable endógena. Así, con respecto a la variable sexo, esta se planteó inicialmente en el modelo de ruta como una posible influencia sobre cada una de las variables endógenas implicadas en el estudio. Los resultados obtenidos no permiten apoyar esta hipótesis ya que estos no reflejan tal influencia, con lo cual ni la actitud personal, ni la norma subjetiva ni el control del comportamiento percibido varían en función del sexo. Tampoco se encontró tal relación directa entre el sexo y la intención de emprender, ya que, si bien el modelo global que incluye la variable sexo resultó altamente significativo, por sí sola no explica parte de la varianza de la intención emprendedora. Esto refleja que, el ser hombre o mujer no influye en la intención de emprender. Estos hallazgos son incongruentes con los resultados obtenidos por autores como González et al. (2016), Moriano, Palací y Morales (2006), Medina et al. (2014) y Ruiz, Fuentes y Ruiz (2014), quienes plantean en sus investigaciones unas relaciones significativas del sexo sobre la intención emprendedora.

Esta incongruencia teórica puede ser explicada como un comportamiento particular de los estudiantes venezolanos debido a la situación social y económica tan compleja por la que atraviesa el país, en donde tanto los hombres como las mujeres muestran altos niveles de intención emprendedora como una expresión de su intención por incursionar en sectores que, debido a la salida de grandes competidores del país, pueden ser capitalizados por el emprendedor nacional. Otra posible razón es para obtener ingresos económicos extras que les permita hacer frente a las dificultades económicas que padece gran parte de la población venezolana (Periódico El Emprendedor, 2018; Rojas, 2016).

En relación con la variable tipo de carrera, los resultados se comportan de forma similar a la variable sexo, es decir, esta variable no influye sobre ninguna de las variables endógenas. Estos hallazgos se contradicen con lo encontrado en las investigaciones reportadas anteriormente por Medina, Bolívar y Lemes (2014), Nabi, Holden y Walmsley (2010), Ruiz, Fuentes y Ruiz (2014), Sieger et al. (2016) o Solesvik (2013). De esta manera, el tipo de carrera no predice significativamente ninguna de las variables de la TCP ni la intención de emprender, con lo cual podemos afirmar que la intención emprendedora no varía según el tipo de carrera que se esté cursando. Es decir, independientemente de la carrera que se curse, la variable no logrará predecir la intención de emprendimiento ni directa ni indirectamente a través de las otras variables del modelo de Ajzen. Sin embargo, a través de la distribución de la variable en la muestra, se puede apreciar que los estudiantes que cursan postgrados en Administración, Mercadeo, Finanzas y Gerencia Pública (PAMFG) tienden a poseer una alta intención de emprendimiento, mientras que aquellos que cursan postgrados en las áreas de Humanidades y Educación (PHE) tienden a poseer una intención emprendedora de moderadamente alta a alta (ver Figura 5).

La tendencia que siguen los estudiantes del grupo PAMFG es similar a lo reportado por la literatura, sin embargo, la tendencia del grupo PHE es ligeramente mayor a lo usualmente encontrado en la literatura, sobre todo cuando es comparado este segundo grupo con el primero, ya que en la presente investigación no parecen variar significativamente entre ellos. Es decir, los niveles de intención emprendedora en ambos grupos son homogéneos y altos, mientras que, de acuerdo con la literatura, la diferencia suele ser más heterogénea, en tanto el grupo PAMFG debería puntuar más alto que el grupo PHE (Nabi et al, 2010; Sieger et al., 2016).

En cuanto al contraste del modelo que predice la intención emprendedora con todas las variables del estudio (sexo, tipo de carrera, actitud personal, norma subjetiva y control del comportamiento percibido), se obtuvo que las mismas variables influyen de manera alta y significativa sobre la intención emprendedora, lo cual explica una porción estadísticamente significativa de su varianza total.

Adicionalmente, a nivel particular, las variables que resultaron más importantes desde un punto de vista estadístico al predecir una parte de la varianza de la intención emprendedora son la actitud personal y el control del comportamiento percibido.

Estos hallazgos permiten afirmar que, a mayores niveles de actitud personal y control del comportamiento percibido, mayor intención emprendedora. Es decir, aquellos estudiantes con una actitud más favorable hacia el emprendimiento tienden a poseer una mayor intención emprendedora que aquellos estudiantes que posean una actitud desfavorable hacia la actividad emprendedora; a su vez, aquellos estudiantes con mayor percepción de capacidad propia respecto al cumplimiento de los comportamientos de creación de una empresa tenderán a poseer una mayor intención emprendedora en comparación con aquellos estudiantes que posean una percepción opuesta, es decir, no sentirse capacitado respecto a los comportamientos necesarios para iniciar una empresa o un emprendimiento.

Estos hallazgos concuerdan con lo obtenido originalmente por Liñan y Chen (2009) y con lo obtenido por otros investigadores como Gird y Bagraim (2008), González et al. (2016), Maluk (2014), Martínez de Lucos y Campos (2014) o Medina et al. (2014), quienes reportaron una correlación alta y significativa entre la actitud personal y la intención emprendedora y entre el control del comportamiento percibido y la intención emprendedora. Aunque esas investigaciones fueron realizadas con muestras distintas (en su mayoría, estudiantes de pregrado y de otros países), los resultados fueron similares, lo que da fuerza a la TCP de Ajzen (2002) y al modelo de Liñan y Chen (2009) dada su replicabilidad en otras condiciones.

Por otro lado, un hallazgo destacable incluye a la variable norma subjetiva, ya que la explicación de esta en el modelo de intención emprendedora no resultó estadísticamente significativa, por lo tanto, no se puede asegurar una relación lineal entre ambas variables. Estos resultados concuerdan con los obtenidos por Autio et al. (2001) y Krueger et al. (2000), quienes encontraron que la variable norma subjetiva no explica la intención emprendedora; sin embargo, son incongruentes

con autores como Gird y Bagraim (2008), Kolvereid (1996), Kolvereid e Isaksen (2006) o Tkachev y Kolvereid (1999), quienes encontraron en sus investigaciones que la variable norma subjetiva explica de forma significativa la intención emprendedora.

De esta manera, entre los argumentos sobre la ausencia de influencia entre la norma subjetiva y la intención de emprendimiento, Autio et al. (2001) argumentó que esta se debía a la percepción general de aceptación del emprendimiento como una elección de carrera en Estados Unidos y Finlandia (sus muestras en el estudio). Por su parte, Krueger et al. (2000) argumentaron que es posible que las normas sociales solo sean importantes en grupos étnicos que tienen fuertes tradiciones de iniciativa empresarial o bien, puede haber diferencias culturales en la importancia de las normas sociales en la actividad económica. Esta es la hipótesis que parece explicar con mayor claridad el comportamiento de la variable en la muestra de este estudio.

Este autor también señaló que, en la mente de los sujetos, las normas sociales pueden confundirse con otras actitudes (dado que las normas sociales se han asociado tanto con la actitud personal, como con el control el comportamiento percibido). Asimismo, Reitan (citado en Krueger et al., 2000) sugiere que las normas sociales percibidas pueden servir para moderar o incluso mediar el impacto de las otras actitudes sobre las intenciones, por lo que se recomienda explorar la influencia indirecta de la norma subjetiva en la intención emprendedora a través de la actitud personal y el control del comportamiento percibido. Finalmente, las normas sociales podrían ser un predictor más útil de las intenciones hacia las empresas corporativas, ya que el entorno organizacional es de naturaleza social.

Bajo este marco explicativo, el hecho de que la variable norma subjetiva no haya resultado significativa podría deberse entonces, según Krueger et al. (2000) y Liñan y Chen (2009), a diferencias culturales y al potencial efecto indirecto que tendría en la intención emprendedora a través del efecto directo sobre la actitud personal y el control del comportamiento percibido. Se argumenta entonces que las presiones sociales modificarían los niveles de actitud personal y control del

comportamiento percibido, así, cuando los individuos sienten que las "personas de referencia" aprobarían su decisión de convertirse en empresarios, se sentirían más atraídos por esa opción y se sentirían más capacitados para desempeñarse satisfactoriamente, por lo cual se recomienda explorar esta posibilidad teórica en futuras investigaciones.

En general, los resultados de esta investigación pueden ser entendidos bajo el marco explicativo de la intención de emprendimiento como una decisión, considerada como voluntaria y consciente (Krueger et al., 2000). En tanto la intención de llevar a cabo un comportamiento determinado dependerá de las actitudes, capacidades y contexto de la persona hacia ese comportamiento, en este caso, emprendedor (Ajzen, 1991).

De acuerdo con Liñan y Chen (2009), se puede afirmar que los hallazgos presentados en este estudio permiten apoyar parcialmente la TCP como modelo de la intención emprendedora. La aplicabilidad de la TCP al emprendimiento ha recibido amplio apoyo empírico en el pasado, aunque no sin algunas excepciones (Kolvereid e Isaksen, 2006).

La presente investigación es un aporte a la comprensión de la intención emprendedora en Venezuela en un ámbito relativamente inexplorado como es el de los estudiantes de postgrado y en el marco de un modelo teórico como la TCP. Esta investigación puede servir como punto de partida para futuros estudios con otras muestras que permitan generalizar los resultados a otras poblaciones; así mismo, la inclusión de variables no tradicionales en el estudio del emprendimiento (distintas a rasgos de personalidad, actitudes, valores e influencia de factores sociodemográficos en empresas de distinto tamaño y alcance) ofrece una mirada novedosa el fenómeno del emprendimiento y su explicación.

Conclusiones

Retomando el objetivo del estudio, que consistió en analizar la existencia o ausencia de relación entre la intención emprendedora y la actitud personal, norma subjetiva, control del comportamiento percibido, sexo y tipo de carrera, se tiene que el modelo resultante se ajusta parcialmente a los resultados de investigaciones anteriores y a los modelos teóricos que sustentan el estudio.

La recolección de los datos se llevó a cabo a través del Cuestionario de Intención Emprendedora (CIE) de Liñan y Chen (2009). Este fue adaptado al español dado que el original se encontraba en inglés. Esta adaptación fue validada por el Centro de Desarrollo de Lenguas Extranjeras (CDLE) de la UCAB y posteriormente revisado por jueces expertos en psicometría, quienes encontraron adecuado el instrumento para su aplicación. Sus propiedades psicométricas fueron comprobadas al analizar la confiabilidad y validez, tanto en la muestra piloto, como en la definitiva, lo cual resultó en un instrumento que cumple con las propiedades psicométricas esperadas.

En cuanto a la muestra definitiva, esta estuvo conformada por 164 estudiantes de postgrado, lo que resulta en una particularidad, puesto que la mayoría de las investigaciones en la literatura que estudian la intención de emprendimiento en estudiantes lo hacen con muestras de pregrado. En el presente estudio, los estudiantes fueron agrupados en dos áreas de estudio, uno que agrupaba aquellos postgrados relacionados con Administración, Mercadeo, Finanzas y Gerencia Pública (PAMFG), y otro que agrupaba los postgrados relacionados con Humanidades y Educación (PHE). La cantidad de estudiantes que conformaban la muestra es similar a otros estudios modestos que buscaban estudiar de forma exploratoria el emprendimiento en sus universidades (Durán-Aponte y Arias-Gómez, 2015; Loli et al., 2010; Maluk, 2014).

En cuanto a los resultados del modelo resultante, la variable norma subjetiva fue la única variable del modelo de la TCP que no resultó significativa, lo que refleja que, en el contexto venezolano, específicamente en estudiantes de postgrado, la

percepción que se tenga de las personas de referencia, es decir, qué tanto aprueben o no la decisión de ser emprendedor, no explica parte de la varianza de la intención de emprendimiento, al menos no de forma directa. Por otro lado, destaca también que las variables demográficas (sexo y tipo de carrera) incluidas en la investigación junto al modelo no resultaron significativas, lo que significa que, en el contexto venezolano, la intención emprendedora no dependd del tipo de carrera cursada ni del sexo del sujeto.

En cuanto a los contrastes que resultaron positivos, el estudio muestra que la resolución del modelo de rutas permitió verificar que el modelo de la intención emprendedora que incluía todas las variables de estudio resultó alto y significativo. En particular, se comprobó la influencia estadísticamente significativa de la actitud personal y el control del comportamiento percibido en la explicación de la intención emprendedora. Estos resultados reflejan que, a medida que los estudiantes posean una actitud personal favorable hacia el emprendimiento y una percepción que refleje una gran capacidad personal para crear una empresa o iniciar un emprendimiento, mayor será la intención de emprendimiento.

Finalmente, se puede afirmar que los hallazgos presentados en este estudio permiten apoyar parcialmente la TCP como modelo de la intención emprendedora, ya que, aunque las variables demográficas (sexo y tipo de carrera) no resultaron significativas ni como antecedentes ni como efectos directos (reflejando así una homogenización en la intención de emprender indiferenciada en cuanto a sexo y tipo de carrera), sí se pudo confirmar la influencia estadísticamente significativa de la actitud personal y el control del comportamiento percibido sobre la intención emprendedora. Además, la varianza explicada del modelo de intención emprendedora que incluye todas las variables del estudio resultó alta, por lo que se generaron aportes que pueden ser usados como referencias en futuras investigaciones, tanto en Venezuela, como en la región.

Limitaciones y Recomendaciones

- Una de las principales limitaciones del presente estudio radica en la población de la que se extrajo la muestra, ya que, debido a que la cantidad de estudiantes cursando postgrados en las áreas de Humanidades y Educación y su asistencia a las aulas de clase durante el periodo de recolección de datos fue más bajo de lo esperado, se limitó la cantidad de estudiantes finales pertenecientes a ese grupo.
- Dado el vacío teórico sobre el estudio del emprendimiento en Venezuela, se recomienda continuar realizando investigaciones y publicaciones en esta área con el fin de tener un mayor acceso a información pertinente para la población venezolana.
- Asimismo, se recomienda que en las próximas investigaciones se siga estudiando la relación y posible influencia de la variable sexo y tipo de carrera junto con las variables de la TCP en poblaciones similares. De igual forma, se recomienda incluir variables socioeconómicas en el estudio, atendiendo la realidad actual del país y así analizar la influencia de las mismas sobre el emprendimiento.
- También se recomienda seguir explorando la influencia de la variable norma subjetiva sobre la intención emprendedora, tanto de forma directa como indirecta, a fin de conocer el comportamiento de la variable en otras muestras venezolanas.
- A nivel metodológico, debido al método de muestreo usado, los hallazgos obtenidos no deben generalizarse a poblaciones que posean características diferentes a las estudiadas, es decir, a estudiantes que no sean de postgrado o de las instituciones utilizadas en el estudio (UCAB e IESA). Por tanto, para futuras investigaciones, se recomienda ampliar la muestra con diferentes universidades y así facilitar la generalización de los resultados.

Referencias

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179-211. Recuperado de [http://dx.doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](http://dx.doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Ajzen, I. (2001). Nature and operation of attitudes. *Annual Review of Psychology*, 52, 27-58. Doi: 10.1146/annurev.psych.52.1.27
- Ajzen, I. (2002) Residual effects of past on later behavior: habituation and reasoned action perspectives. *Personality and Social Psychology Review*, 6(2), 107-122. Recuperado de http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1207/S15327957PSPR0602_02
- Alvarez, R., DeNoble, A., & Jung, D. (2015). Educational curricula and self-efficacy: Entrepreneurial orientation and new venture intentions among university students in Mexico. *Developmental Entrepreneurship: Adversity, Risk, and Isolation*, 5, 379-403. Recuperado de [http://www.emeraldinsight.com/doi/abs/10.1016/S1074-7877\(06\)05019-7](http://www.emeraldinsight.com/doi/abs/10.1016/S1074-7877(06)05019-7)
- American Psychological Association. (2017). *Society for Industrial and Organizational Psychology*. Recuperado de <http://www.apa.org/about/division/div14.aspx>
- Angelucci, L. (2007). Análisis de ruta: Conceptos básicos. *Analogías del Comportamiento*, 9, 31-59.
- Autio, E., Keeley, R., Klofsten, M., Parker, G., & Hay, M. (2001). Entrepreneurial intent among students in Scandinavia and in the USA. *Enterprise and Innovation Management Studies*, 2, 145-160.
- Baron, R., & Byrne, D. (1998). *Psicología social* (8va ed.). Madrid, España: Prentice Hall.
- Basu A., & Virick, M. (2008). *Assessing entrepreneurial intentions amongst students: A comparative study peer-reviewed papers*. Artículo presentado en 12th Annual

- Meeting of the National Collegiate Inventors and Innovators Alliance Dallas, Dallas, USA. Recuperado de <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.483.7035&rep=rep1&type=pdf>
- Baum, J. R., Frese, M., Baron, R., & Katz, J. (2012). Entrepreneurship as an area of psychology study: An introduction. En J. R. Baum, M. Frese, & R. Baron, *The Psychology of Entrepreneurship* (págs. 1-18). New York: Psychology Press.
- Baumol, W. (2004). Entrepreneurial enterprises, large established firms and other components of the free-market growth machine. *Small Business Economics*, 23(1), 9-21. Recuperado de <http://people.stern.nyu.edu/wbaumol/EntreEnterLargeEstabFirms.pdf>
- Cerny, C.A., & Kaiser, H.F. (1977). A study of a measure of sampling adequacy for factor-analytic correlation matrices. *Multivariate Behavioral Research*, 12(1), 43-47.
- Código Deontológico de la Investigación de la Escuela de Psicología, contenido en el libro *Contribuciones a la Deontología de la Investigación en Psicología*. Publicado por Escuela de Psicología de la UCAB en 2002.
- Cooper, S., & Lucas, W. (2008). *Exploring the role of education in influencing perceived desirability, feasibility and intentions towards entrepreneurship*. Artículo presentado en 5th International AGSE Entrepreneurship Research Exchange, Swinburne University of Technology, Melbourne, Australia.
- Durán-Aponte, E., & Arias-Gómez, D. (2015). Intención emprendedora en estudiantes universitarios: integración de factores cognitivos y socio-personales. *Revista Colombiana de Ciencias Sociales*, 6(2), 320-340. Recuperado de <http://www.funlam.edu.co/revistas/index.php/RCCS/article/view/1528>
- Espíritu, R. (2011). Análisis de la intención emprendedora en estudiantes universitarios a través de los rasgos de personalidad. *Multiciencias*, 11(1), 65-75. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=90418851009>

- Fayolle, A., & Gailly, B. (2005, Mayo). Using the theory of planned behaviour to Assess Entrepreneurship Teaching Programs. Artículo presentado en Center for Research in Change, Innovation and Strategy, Louvain School of Management, Naples, Italy.
- Fretschner, M., & Weber, S. (2013). Measuring and understanding the effects of entrepreneurial awareness education. *Journal of Small Business Management*, 51(3), 410-428.
- Galindo, D., Castro L., & Bermúdez E. (s.f.). Semillero de emprendedores de la UCV: Una iniciativa de egresados de la UCV para la UCV. *Universidad Central de Venezuela*. Recuperado de http://www.ucv.ve/fileadmin/user_upload/vrac/documentos/Curricular_Documentos/Evento/Ponencias_2/Galindo_dilia.pdf.
- Gartner, W. (1989). Who is an entrepreneur? is the wrong question. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 13(4), 47-68. Recuperado de https://zabdesk.szabist.edu.pk/CoursePortFolioFiles/Mubin_1140_2758_1/who%20is%20an%20ent%20-%20lums.pdf
- Gird, A., & Bagraim, J. (2008). The theory of planned behaviour as predictor of entrepreneurial intent amongst final-year university students. *South African Journal of Psychology*, 38(4), 711-724. Recuperado de <http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/008124630803800410>
- González, M., Valantine, I., Pérez, C., Aguado, S., Calabuig, F., & Crespo, J. (2016). La influencia del género y de la formación académica en la intención de emprender de los estudiantes de ciencias de la actividad física y el deporte. *OmniaScience*, 12(3), 759-788. Recuperado de <http://upcommons.upc.edu/handle/2117/88817>
- González-Serrano, M., Crespo, J., & Pérez-Campos, C. (2017). Influencia de la experiencia laboral y del entorno social próximo en las intenciones de emprender de los estudiantes de ciencias de la actividad física y el deporte. *Journal of Sports Economics & Management*, 7(1), 14-29. Recuperado de

http://sportsem.uv.es/j_sports_and_em/index.php/JSEM/article/view/58/84

- Hair, J., Anderson, R., Tatham, R. & Black, W. (2005). *Análisis multivariante* (5ta ed.). Madrid, España: Prentice Hall
- Hattab, H. (2014). Impact of entrepreneurship education on entrepreneurial intentions of university students in Egypt. *The Journal of Entrepreneurship*, 23(1), 1-18. Doi: 10.1177/0971355713513346
- Herrera, C., & Montoya L. (2013). El emprendedor: Una aproximación a su definición y caracterización. *Punto de Vista*, 4(7), 7-30. Recuperado de <http://journal.poligran.edu.co/index.php/puntodevista/article/view/441>
- Izquierdo, E., & Buelens, M. (2008, Julio). *Competing models of entrepreneurial intentions: The influence of entrepreneurial self-efficacy and attitudes*. Artículo presentado en Internationalizing Entrepreneurship Education and Training, IntEnt2008 Conference, Oxford, Ohio, USA.
- Kerlinger, F., & Lee, H. (2002). *Investigación del comportamiento* (4ta ed.). México, D.F, México: McGraw Hill.
- Kolvereid, L. & Isaksen, E. (2006). New business start-up and subsequent entry into self-employment. *Journal of Business Venturing*, 21(6), 866–885.
- Kolvereid, L. (1996). Prediction of employment status choice intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 21(1), 47-57. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/270794940_Prediction_of_Employment_Status_Choice_Intentions
- Krueger, N., & Carsrud, A. (1993). Entrepreneurial intentions: Applying the theory of planned behavior. *Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal*, 5(4), 315-330.
- Krueger, N., Reilly, M., & Carsrud, A. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 15(5/6), 411-432. Recuperado de <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0883902698000330>

- Labarca I., & Pérez L. (2009). *Cómo fomentar la intención emprendedora en los estudiantes de ingeniería y arquitectura de la UNET*. Artículo presentado en 7th Latin American and Caribbean Conference for Engineering and Technology, San Cristóbal, Venezuela.
- León, O., & Montero, I. (2003). *Métodos de investigación en psicología y educación* (3ra ed.). Madrid, España: McGraw-Hill.
- Liñán, F. (2004). Intention-based models of entrepreneurship education. *Piccola Impresa/Small Business*, 3(1), 11–35. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/235937886_Intention_Based_Models_of_Entrepreneurship_Education
- Liñan, F., & Chen, Y. (2009). Development and cross-cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship theory and practice*. 593-617. Doi: 10.1111/j.1540-6520.2009.00318.
- Liñán, F., & Rodríguez-Cohard, J. (2015). Assessing the stability of graduates entrepreneurial intention and exploring its predictive capacity. *Revista Latinoamericana de Administración*, 28(1), 77-98. Doi:org/10.1108/ARLA-06-2013-0071
- Loli, A., Del Carpio, J., & Vergara, A. (2012). Actitudes de emprendimiento, necesidad de logro y la intención de desarrollar un negocio en estudiantes de universidades públicas de Lima metropolitana. *Revista Instituto de Investigaciones Psicológicas*, 15(1), 61-81. Recuperado de http://sisbib.unmsm.edu.pe/BVRevistas/Investigacion_Psicologia/v15_n1/pdf/a4_v15n1.pdf
- Loli, A., Dextre, E., Del Carpio, J., & La Jara, E. (2010). Actitudes de creatividad y emprendimiento en estudiantes de la Universidad Nacional de Ingeniería y su relación con algunas variables sociodemográficas. *Revista Instituto de Investigaciones Psicológicas*, 13(2), 139-151. Recuperado de <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/psico/article/view/3722>
- López, A. (2003). *La elección vocacional como proceso* (1ra ed.). Buenos Aires,

Argentina: Bonum.

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), 80-94.

Maluk, S. (2014). Variables explicativas de la intención emprendedora de los estudiantes universitarios y la importancia de la materia emprendimiento como un factor. *Compendium*, 1(1), 62-85. Recuperado de <http://www.revistas.espol.edu.ec/index.php/compendium/article/view/8>

Martínez de Lucos, G., & Campos J. (2014). La intención emprendedora en estudiantes universitarios: el caso de la universidad de Deusto. *Boletín de estudios económicos*, 69(211), 151-172. Recuperado de <https://www.bizkailab.deusto.es/wp-content/uploads/2014/06/Campos-AZANZA.pdf>

Marulanda, F., Montoya, I., & Vélez, J. (2014). Teorías motivacionales en el estudio del emprendimiento. *Pensamiento y Gestión*, 36, 204-236. Recuperado de <http://dx.doi.org/10.14482/pege.36.5571>

Matiz, F. (2009). Investigación en emprendimiento, un reto para la construcción de conocimiento. *Revista EAN*, 66, 169-182. Recuperado de <http://journal.ean.edu.co/index.php/Revista/article/view/480>

Mayo, E. (1972). *Problemas humanos de una civilización industrial* (1ra ed.). Buenos Aires: Ediciones Nueva Visión.

McClelland, D. C. (1961). *The achieving society* (1ra ed.). Princeton, Estados Unidos: Van Nostrand.

McCullough, C. & Van Atta, L (1971). *Estadística para sociólogos*. Madrid, España: Tecnos.

Medina, P., Bolívar, C., & Lemes, A. (2014). Un paso más en la investigación de la intención emprendedora del estudiante universitario: GUESSS. *Revista de Estudios Empresariales*, 2, 63-80.

- Merino, M., & Vargas, D. (2011). Evaluación comparativa del potencial emprendedor de Latinoamérica: una perspectiva multinivel academia. *Revista Latinoamericana de Administración*, 46, 38-54.
- Miller, B., Bell, J., Palmer, M., González, A., & Petroleum, P. (2009). Predictors of entrepreneurial intentions: A quasi-experiment comparing students enrolled in introductory management and entrepreneurship classes. *Journal of Business and Entrepreneurship*, 21(2), 39–62. Recuperado de <https://www.questia.com/library/journal/1P3-1895274131/predictors-of-entrepreneurial-intentions-a-quasi-experiment>
- Miralles, F., Giones, F., & Riverola, C. (2016). Evaluating the impact of prior experience in entrepreneurial intention. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 12(3), 791-813. Doi: 10.1007/s11365-015-0365-4
- Moriano, J., Palací, F., & Morales, J. (2006). El perfil psicosocial del emprendedor universitario. *Revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones*, 22(1), 75-100.
- Nabi, G., Holden, R., & Walmsley, A. (2010). Entrepreneurial intentions among students: Towards a re-focused research agenda. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 17(4), 537-551. Doi: 10.1108/14626001011088714
- Nieuwenhuizen, C., & Swanepoel, E. (2015). Comparison of the entrepreneurial intent of master's business students in developing countries: South Africa and Poland. *Acta Commercii*, 15(1), 1-10. Doi: org/10.4102/ac.v15i1.270
- Emprendimiento en Venezuela continúa creciendo. (2018, Abril 03). *El Emprendedor*. Recuperado de <http://periodicoelempendedor.com/ve/emprendedores/item/2928-emprendimiento-en-venezuela-contin%C3%BAa-creciendo.html>
- Reynolds, P., Storey, D., & Westhead, P. (1994). Cross-national comparison of the variation in new firm rates. *Regional Studies*, 28, 443-456. Recuperado de <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/00343409412331348386>

- Reynolds, P.D. (1997). Who start new firms? – Preliminary explorations of firms-in-gestation. *Small Business Economics*, 9(5), 449-462. Doi: 10.1023/A:1007935726528
- Robinson, P., Stimpson, D., Huefner, J., & Hunt, H. (1991). An attitude approach to the prediction of entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 15(4), 13-30. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/270820261_An_Attitude_Approach_to_the_Prediction_of_Entrepreneurship
- Rojas, I. (2016). La crisis económica potencia del emprendimiento. *Debates IESA*, 11(1), 85-86. Recuperado de <http://virtual.iesa.edu.ve/servicios/wordpress/wp-content/uploads/2016/04/2016-1-rojas.pdf>
- Ruiz, M., Fuentes, M., & Ruiz, J. (2014). Análisis del emprendedor potencial: integración de factores socio-demográficos, cognitivos y relacionales. *Revista de la Agrupación Joven Iberoamericana de Contabilidad y Administración de Empresas (AJOICA)*, (12), 37-51. Recuperado de http://www.elcriterio.com/revista/contenidos_12/4%20Articulo%20Matilde%20Ruiz,%20Mar%20Fuentes%20y%20Jenny%20Ruiz.pdf
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25, 217-226. Recuperado de <http://www.jstor.org/stable/259271>
- Shapero, A., & Sokol, L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship. En C.A. Kent, D.L. Sexton & K.H. Vesper (Eds.), *Encyclopedia of entrepreneurship* (pp. 288–307). Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Sheeran, P., Conner, M. & Norman, P. (2001). Can the theory of planned behavior explain patterns of health behavior change? *Health Psychology*, 20(1), 12-19.
- Sieger, P., Fueglistaller, U., & Zellweger, T. (2016). *Student Entrepreneurship 2016: Insights from 50 Countries. International Report of the GUESSS Project 2016*. Recuperado de http://www.guesssurvey.org/resources/PDF_InterReports/GUESSS_2016_INT_

Report_final5.pdf

- Sierra-Bravo, R. (1981). *Ciencias Sociales: análisis estadístico y modelos matemáticos*. Madrid, España: Paraninfo.
- Snedecor, G. & Cochran, W. (1989). *Statistical Methods* (8va ed.). Iowa, Estados Unidos: University Press.
- Solesvik, M. (2013). Entrepreneurial motivations and intentions: Investigating the role of education major. *Education + Training*, 55(3), 253-271. Doi: 10.1108/00400911311309314
- Soria-Barreto, K., Zuñiga-Jara, S., & Ruiz, S. (2016). Determinantes de la intención emprendedora: Nueva evidencia. *Interciencia*, 41(5), 25-29. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5500647>
- Terán, A., & Blas, S. (2015). Oportunidades de emprendimiento en Venezuela. *Revista Digital de Investigación y Postgrado del Vicerrectorado Barquisimeto de la Universidad Nacional Experimental Politécnica*, 6(41). Recuperado de <http://redip.bqto.unexpo.edu.ve/index.php/redip/article/view/295>
- Terjesen S., & Hessels, J. (2009). Varieties of export-oriented entrepreneurship in Asia. *Asia Pacific Journal of Management*, 26, 537–561. Doi: 10.1007/s10490-009-9138-3
- Tkachev, A. & Kolvereid, L. (1999). Self-employment intentions among Russian students. *Entrepreneurship and Regional Development*, 11(3), 269–280.

ANEXOS

ANEXO A

**Entrepreneurial Intention Questionnaire (EIQ) de Liñan y
Chen (2009)**

Measures of Core Entrepreneurial Intention Model Elements							
Personal Attitude							
Indicate your level of agreement with the following sentences from 1 (total disagreement) to 7 (total agreement).							
	1	2	3	4	5	6	7
1. Being an entrepreneur implies more advantages than disadvantages to me							
2. A career as entrepreneur is attractive for me							
3. If I had the opportunity and resources, I'd like to start a firm							
4. Being an entrepreneur would entail great satisfactions for me							
5. Among various options, I would rather be an entrepreneur							
Subjective Norm							
If you decided to create a firm, would people in your close environment approve of that decision? Indicate from 1 (total disapproval) to 7 (total approval).							
	1	2	3	4	5	6	7
1. Your close family							
2. Your Friends							
3. Your colleagues							
Perceived Behavioral Control							
To what extent do you agree with the following statements regarding your entrepreneurial capacity? Value them from 1 (total disagreement) to 7 (total agreement).							
	1	2	3	4	5	6	7
1. To start a firm and keep it working would be easy for me							
2. I am prepared to start a viable firm							
3. I can control the creation process of a new firm							
4. I know the necessary practical details to start a firm							
5. I know how to develop an entrepreneurial project							
6. If I tried to start a firm, I would have a high probability of succeeding							
Entrepreneurial Intention							
Indicate your level of agreement with the following statements from 1 (total disagreement) to 7 (total agreement)							
	1	2	3	4	5	6	7
1. I am ready to do anything to be an entrepreneur							
2. My professional goal is to become an entrepreneur							
3. I will make every effort to start and run my own firm							
4. I am determined to create a firm in the future							
5. I have very seriously thought of starting a firm							
6. I have the firm intention to start a firm some day							

ANEXO B

**Adaptación al Español del Entrepreneurial Intention
Questionnaire (EIQ) de Liñan y Chen (2009)**

MEDIDAS DE LOS ELEMENTOS ESENCIALES DEL MODELO DE INTENCIÓN EMPRENDEDORA							
Actitud Personal							
Indica tu nivel de acuerdo según las siguientes afirmaciones, desde 1 que significa “totalmente en desacuerdo” , hasta 7 que significa “totalmente de acuerdo” .							
	1	2	3	4	5	6	7
1. Ser un empresario implica más ventajas que desventajas para mí.							
2. Una carrera como emprendedor es atractiva para mí.							
3. Si tuviera la oportunidad y los recursos, me gustaría comenzar una empresa.							
4. Ser empresario implicaría grandes satisfacciones para mí.							
5. Entre varias opciones, prefiero ser un emprendedor.							
Norma Subjetiva							
Si decidiera crear una empresa, ¿la gente de su entorno cercano aprobaría esa decisión?, Valóralos desde 1 que significa “totalmente en desacuerdo” , hasta 7 que significa “totalmente de acuerdo” .							
	1	2	3	4	5	6	7
1. Tu familia cercana.							
2. Tus amigos.							
3. Tus colegas.							
Control del Comportamiento Percibido							
¿Hasta qué punto está de acuerdo con las siguientes declaraciones con respecto a su capacidad emprendedora? Valóralos desde 1 que significa “totalmente en desacuerdo” , hasta 7 que significa “totalmente de acuerdo” .							
	1	2	3	4	5	6	7
1. Iniciar una empresa y mantenerla funcionando sería fácil para mí.							
2. Estoy preparado para iniciar una empresa viable.							
3. Puedo controlar el proceso de creación de una nueva empresa.							
4. Conozco los detalles prácticos necesarios para iniciar una empresa.							
5. Sé cómo desarrollar un proyecto empresarial.							
6. Si intento iniciar una empresa, tendría una alta probabilidad de éxito.							
Intención Emprendedora							
Indique su nivel de acuerdo con las siguientes afirmaciones. Valóralos desde 1 que significa “totalmente en desacuerdo” , hasta 7 que significa “totalmente de acuerdo” .							
	1	2	3	4	5	6	7
1. Estoy listo para hacer cualquier cosa para ser un emprendedor.							
2. Mi objetivo profesional es convertirme en un emprendedor.							
3. Haré todo lo posible por iniciar y dirigir mi propia empresa.							
4. Estoy decidido a crear una empresa en el futuro.							
5. He pensado muy seriamente en iniciar una empresa.							
6. Tengo la firme intención de iniciar una empresa algún día.							

ANEXO C

Carta Modelo de Solicitud de Permisos para la Recolección de Datos



Caracas, día de mes de 2017

Director(a) _____

Centro educativo _____

Estimado(a) Director(a):

Me es grato dirigirme a usted para presentarle a Carlos Cabrera y Yohana Rodríguez, estudiantes del último año de Psicología de la Universidad Católica Andrés Bello, quienes realizan una investigación conducente al título de Licenciatura en Psicología, cuyo objetivo es evaluar la predicción de la intención emprendedora en estudiantes venezolanos de postgrado, a fin de conocer la relación entre el sexo, el tipo de carrera, la actitud personal, la norma subjetiva, y el control del comportamiento percibido; y establecer así un panorama del comportamiento universitario de Caracas en función de su intención de emprendimiento.

Los estudiantes necesitan acceder a una muestra de 150 sujetos de su institución para aplicarles un instrumento de 20 ítems que miden las variables de estudio; por lo que mucho sabría agradecerle la apertura y gestión para que ellos logren este cometido.

Sin otro particular al que hacer referencia y agradeciendo nuevamente su atención, queda de usted, atentamente:

Dra. Eugenia Csoban
Profesor Guía

ANEXO D

Formulario para la Valoración de Expertos Teóricos sobre el Cuestionario de Intención Emprendedora

Formulario para la Valoración de Expertos Teóricos
CUESTIONARIO DE INTENCIÓN EMPRENDEDORA (LIÑAN Y CHEN, 2009)

Saludos,

Nos dirigimos a Ud. para solicitar su aporte como experto en la valoración de los ítems del **Cuestionario de Intención Emprendedora**. Con la presente iniciativa se persiguen dos objetivos: 1) conocer su opinión en torno a la calidad de la redacción de cada reactivo; y 2) precisar si existe correspondencia entre lo que parece que miden los ítems y la dimensión a partir de la cual se generaron. Seguidamente se indica el modo cómo se conceptualiza la variable **Intención de Emprendimiento** en esta investigación:

En este sentido, la **Intención de Emprendimiento (IE)** es el esfuerzo que la persona hará para llevar a cabo un comportamiento empresarial. La Teoría del Comportamiento Percibido de Ajzen (1991), incluye tres componentes que predicen intenciones de comportamiento, en este caso, de emprendimiento:

1. **Actitud personal** hacia el resultado del comportamiento (**AP**): grado en que el individuo tiene una valoración personal positiva o negativa sobre ser un empresario. Incluye no sólo el componente afectivo (me gusta, es atractivo), sino también consideraciones evaluativas (tiene ventajas o no).
2. **Norma subjetiva (NS)**: presión social percibida para llevar a cabo o no comportamientos empresariales. En particular, se refiere a la percepción de que las personas de referencia aprobarían la decisión de convertirse en empresario o no.
3. **Control del comportamiento percibido (CCP)**: percepción de la facilidad o dificultad de convertirse en empresario. Se refiere al sentido de capacidad con respecto al cumplimiento de los comportamientos de creación de empresa.

INSTRUCCIONES

Por favor, valore cada uno de los reactivos que se le presentarán seguidamente atendiendo a:

1. **Redacción**: asigne el número **1** (uno) si considera que el ítem es adecuado, o **0** (cero) si considera lo contrario, es decir, si es inadecuado. En caso de que lo considere inadecuado, valoraríamos su recomendación para hacer cambios.
2. **Categoría a la que pertenecen**: juzgue qué evalúa cada reactivo, colocando en la columna correspondiente las siguientes siglas: **IE** (intención emprendedora); **AP** (actitud personal); **NS** (norma subjetiva); **CCP** (control del comportamiento percibido) o **NO** (ninguno).
3. **Relevancia (Rel)**: valore la relevancia de cada reactivo, colocando en la columna correspondiente el grado de importancia para la dimensión, asignando valores entre **1 y 10**, donde 1 significa nada relevante y 10 significa muy relevante.

	Reactivo	Redacción	Categoría	Relevancia
	Indique su nivel de acuerdo o desacuerdo según las siguientes afirmaciones, desde 1 que significa " totalmente en desacuerdo ", hasta 7 que significa " totalmente de acuerdo ".			
1	Ser un empresario implica más ventajas que desventajas para mí			

Reactivo		Redacción	Categoría	Relevancia
2	Iniciar una empresa y mantenerla funcionando sería fácil para mí			
3	Haré todo lo posible por iniciar y dirigir mi propia empresa.			
4	Estoy preparado para iniciar una empresa viable.			
5	Una carrera como emprendedor es atractiva para mí.			
6	Mi objetivo profesional es convertirme en un emprendedor.			
7	Estoy listo para hacer cualquier cosa que me permita ser un emprendedor			
8	Si tuviera la oportunidad y los recursos, me gustaría comenzar una empresa			
9	Puedo controlar el proceso de creación de una nueva empresa			
10	Conozco los detalles prácticos necesarios para iniciar una empresa			
11	Entre varias opciones, prefiero ser un emprendedor			
12	Estoy decidido a crear una empresa en el futuro			
13	Ser empresario implicaría grandes satisfacciones para mí			
14	He pensado muy seriamente en iniciar una empresa			
15	Sé cómo desarrollar un proyecto empresarial			
16	Si intentara iniciar una empresa, tendría una alta probabilidad de éxito			
17	Tengo la firme intención de iniciar una empresa algún día			
Si usted decidiera crear una empresa, ¿la gente de su entorno cercano aprobaría esa decisión?, Valórelas desde 1 que significa " totalmente en desacuerdo ", hasta 7 que significa " totalmente de acuerdo ".				
18	Tu familia cercana			
19	Tus amigos			
20	Tus colegas			

IE (Intención Emprendedora); **AP** (Actitud Personal); **NS** (Norma Subjetiva); **CCP** (Control del Comportamiento Percibido) o **NO** (Ninguno)

ANEXO E
Instrumento Piloto

A continuación, se le presenta una serie de planteamientos asociados con la intención de emprendimiento. Cada sección posee unas instrucciones y unas afirmaciones/preguntas específicas. Se le agradece contestar la encuesta con la mayor sinceridad posible, ya que sus respuestas son confidenciales. Esta encuesta le tomará aproximadamente 5 minutos para responderla. Marque con una X si pertenece a Pregrado o a Postgrado, seguido del nombre del programa/disciplina al cual está matriculado(a).

Pregrado: _____ Semestre/Año: _____ Sexo: _____ Edad: _____

Postgrado: _____ Institución: _____

MEDIDAS DE LOS ELEMENTOS ESENCIALES DEL MODELO DE INTENCIÓN EMPRENDEDORA							
Indique su nivel de acuerdo según las siguientes afirmaciones, desde 1 que significa “totalmente en desacuerdo” , hasta 7 que significa “totalmente de acuerdo” .							
	1	2	3	4	5	6	7
1. Ser un empresario implica más ventajas que desventajas para mí.							
2. Una carrera como emprendedor es atractiva para mí.							
3. Si tuviera la oportunidad y los recursos, me gustaría comenzar una empresa.							
4. Ser empresario implicaría grandes satisfacciones para mí.							
5. Entre varias opciones, prefiero ser un emprendedor.							
Si decidiera crear una empresa, ¿la gente de su entorno cercano aprobaría esa decisión?, Valórelas desde 1 que significa “totalmente en desacuerdo” , hasta 7 que significa “totalmente de acuerdo” .							
	1	2	3	4	5	6	7
1. Tu familia cercana.							
2. Tus amigos.							
3. Tus colegas.							
¿Hasta qué punto está de acuerdo con las siguientes declaraciones con respecto a su capacidad emprendedora? Valórelas desde 1 que significa “totalmente en desacuerdo” , hasta 7 que significa “totalmente de acuerdo” .							
	1	2	3	4	5	6	7
1. Iniciar una empresa y mantenerla funcionando sería fácil para mí.							
2. Estoy preparado para iniciar una empresa viable.							
3. Puedo controlar el proceso de creación de una nueva empresa.							
4. Conozco los detalles prácticos necesarios para iniciar una empresa.							
5. Sé cómo desarrollar un proyecto empresarial.							
6. Si intentara iniciar una empresa, tendría una alta probabilidad de éxito.							
Intención Emprendedora							
Indique su nivel de acuerdo con las siguientes afirmaciones. Valórelas desde 1 que significa “totalmente en desacuerdo” , hasta 7 que significa “totalmente de acuerdo” .							
	1	2	3	4	5	6	7
1. Estoy listo para hacer cualquier cosa para ser un emprendedor.							
2. Mi objetivo profesional es convertirme en un emprendedor.							
3. Haré todo lo posible por iniciar y dirigir mi propia empresa.							
4. Estoy decidido a crear una empresa en el futuro.							
5. He pensado muy seriamente en iniciar una empresa.							
6. Tengo la firme intención de iniciar una empresa algún día.							

ANEXO F
Instrumento Final

A continuación, se le presenta una serie de planteamientos asociados con la intención de emprendimiento. Cada sección posee unas instrucciones y unas afirmaciones/preguntas específicas. Se le agradece contestar la encuesta con la mayor sinceridad posible, ya que sus respuestas son confidenciales. Esta encuesta le tomará aproximadamente 5 minutos para responderla. **Escriba el nombre de la carrera que cursa en caso de ser estudiante de Pregrado o el nombre del programa al cual está matriculado(a) en caso de ser estudiante de Postgrado** (por favor rellene solo una de las dos opciones), luego llene el campo de Sexo con las opciones "M" para masculino y "F" para femenino, su Edad en número y la institución educativa donde cursas sus estudios superiores.

Pregrado: _____ Semestre/Año del Pregrado: _____ Sexo: ____ Edad: _____

Postgrado: _____ Semestre/Año del Postgrado: _____ Institución: _____

Indique su nivel de acuerdo según las siguientes afirmaciones, desde 1 que significa "totalmente en desacuerdo" , hasta 7 que significa "totalmente de acuerdo" .							
	1	2	3	4	5	6	7
1. Ser un empresario implica más ventajas que desventajas para mí.							
2. Una carrera como emprendedor es atractiva para mí.							
3. Si tuviera la oportunidad y los recursos, me gustaría comenzar una empresa.							
4. Ser empresario implicaría grandes satisfacciones para mí.							
5. Entre varias opciones, prefiero ser un emprendedor.							
Si decidiera crear una empresa, ¿la gente de su entorno cercano aprobaría esa decisión?, Valórelos desde 1 que significa "totalmente en desacuerdo" , hasta 7 que significa "totalmente de acuerdo" .							
	1	2	3	4	5	6	7
1. Tu familia cercana.							
2. Tus amigos.							
3. Tus colegas.							
¿Hasta qué punto está de acuerdo con las siguientes declaraciones con respecto a su capacidad emprendedora? Valórelos desde 1 que significa "totalmente en desacuerdo" , hasta 7 que significa "totalmente de acuerdo" .							
	1	2	3	4	5	6	7
1. Iniciar una empresa y mantenerla funcionando sería fácil para mí.							
2. Estoy preparado para iniciar una empresa viable.							
3. Puedo controlar el proceso de creación de una nueva empresa.							
4. Conozco los detalles prácticos necesarios para iniciar una empresa.							
5. Sé cómo desarrollar un proyecto empresarial.							
6. Si intentara iniciar una empresa, tendría una alta probabilidad de éxito.							
Indique su nivel de acuerdo con las siguientes afirmaciones. Valórelos desde 1 que significa "totalmente en desacuerdo" , hasta 7 que significa "totalmente de acuerdo" .							
	1	2	3	4	5	6	7
1. Estoy listo para hacer cualquier cosa para ser un emprendedor.							
2. Mi objetivo profesional es convertirme en un emprendedor.							
3. Haré todo lo posible por iniciar y dirigir mi propia empresa.							
4. Estoy decidido a crear una empresa en el futuro.							
5. He pensado muy seriamente en iniciar una empresa.							
6. Tengo la firme intención de iniciar una empresa algún día.							

ANEXO G

Indicadores de Confiabilidad del Cuestionario de Intención Emprendedora en la Muestra Piloto

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
NS1	12.14	4.339	0.570	0.613
NS2	12.42	3.656	0.647	0.510
NS3	12.48	5.230	0.445	0.752
AP1	24.46	26.221	0.385	0.908
AP2	23.99	23.115	0.799	0.788
AP3	23.59	24.387	0.766	0.800
AP4	23.71	25.561	0.711	0.815
AP5	24.28	21.987	0.776	0.791
CCP1	22.41	38.502	0.583	0.880
CCP2	22.41	35.624	0.759	0.852
CCP3	22.39	35.188	0.795	0.846
CCP4	22.34	35.937	0.664	0.868
CCP5	22.42	35.109	0.695	0.863
CCP6	21.90	37.357	0.674	0.866
IE1	29.40	56.688	0.591	0.950
IE2	29.12	49.546	0.842	0.921
IE3	28.86	49.260	0.882	0.916
IE4	28.64	49.989	0.880	0.917
IE5	28.88	49.259	0.854	0.920
IE6	28.61	50.787	0.827	0.923

Coefficientes de confiabilidad	N de sujetos	N de ítems	Alfa de Cronbach
Norma Subjetiva	140	3	0.727
Actitud Personal		5	0.853
Control del Comportamiento Percibido		6	0.883
Intención Emprendedora		6	0.937

ANEXO H

Indicadores de Validez del Cuestionario de Intención Emprendedora en la Muestra Piloto

Componente	Total	Autovalores iniciales		Sumas de extracción de cargas al cuadrado			Sumas de rotación de cargas al cuadrado		
		% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza	% acumulado
1	9.242	46.209	46.209	9.242	46.209	46.209	6.355	31.773	31.773
2	2.459	12.293	58.502	2.459	12.293	58.502	3.317	16.587	48.361
3	1.602	8.008	66.509	1.602	8.008	66.509	2.639	13.196	61.557
4	1.066	5.331	71.840	1.066	5.331	71.840	2.057	10.283	71.840
5	0.902	4.511	76.351						
6	0.699	3.496	79.847						
7	0.655	3.274	83.121						
8	0.599	2.996	86.117						
9	0.427	2.136	88.253						
10	0.374	1.872	90.125						
11	0.334	1.671	91.795						
12	0.278	1.389	93.185						
13	0.261	1.306	94.491						
14	0.232	1.160	95.650						
15	0.212	1.062	96.712						
16	0.183	0.917	97.629						
17	0.167	0.837	98.466						

Prueba de KMO y Bartlett		
Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		0.898
Prueba de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado	2190.317
	gl	190
	Sig.	0.000

ANEXO I

Indicadores de Confiabilidad del Cuestionario de Intención Emprendedora en la Muestra Definitiva

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
NS1	12.21	4.460	0.540	0.774
NS2	12.25	4.287	0.772	0.489
NS3	12.36	5.680	0.523	0.768
AP1	23.96	24.127	0.589	0.868
AP2	23.60	23.725	0.744	0.827
AP3	23.16	24.482	0.747	0.828
AP4	23.43	23.351	0.736	0.828
AP5	23.84	23.913	0.662	0.847
CCP1	24.88	35.372	0.525	0.874
CCP2	24.38	32.974	0.678	0.848
CCP3	24.25	32.716	0.780	0.832
CCP4	24.60	31.198	0.701	0.845
CCP5	24.56	31.168	0.727	0.839
CCP6	24.18	35.279	0.643	0.855
IE1	27.83	60.437	0.580	0.944
IE2	27.90	52.432	0.808	0.917
IE3	27.66	52.322	0.861	0.910
IE4	27.31	53.455	0.866	0.910
IE5	27.46	53.158	0.848	0.912
IE6	27.11	54.221	0.830	0.914

Coefficientes de confiabilidad	N de sujetos	N de ítems	Alfa de Cronbach
Norma Subjetiva	140	3	0.767
Actitud Personal		5	0.868
Control del Comportamiento Percibido		6	0.871
Intención Emprendedora		6	0.931

ANEXO J

Prueba de KMO y Bartlett del Cuestionario de Intención Emprendedora en la Muestra Definitiva

Prueba de KMO y Bartlett		
Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		0.873
Prueba de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado	2493,450
	gl	190
	Sig.	0,000