

Influence of Gender on the Entrepreneurial Intention of University Students in Guayaquil

Cecilia Vélez, PhD.^{1,2} , Diana Naula, MBA.³ , Elías Ortiz, PhD.⁴ , Ronald Campoverde, PhD.⁵ 

¹Universidad Católica Santiago de Guayaquil (UCSG), Ecuador, Country, cecilia.velez@cu.ucsg.edu.ec

³Universidad Especialidades Espíritu Santo, Ecuador, dnaulam@uees.edu.ec

^{2, 4}Universidad de Guayaquil, Country, elias.ortizmor@ug.edu.ec, cecilia.velezb@ug.edu.ec

⁵Escuela Superior Politécnica del Litoral, ESPOL, Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas, Campus Gustavo Galindo Km 30.5 Vía Perimetral, P.O. Box 09-01-5863, Guayaquil, Ecuador, recampov@espol.edu.ec

Abstract- *Entrepreneurship is one of the main sources of income for developing countries, especially in Ecuador, where family businesses represent a large part of the country's economic entities. Therefore, this work analyzes entrepreneurial intention in a sample of university students from Guayaquil, Ecuador, using Ajzen's Theory of Planned Behavior as the theoretical model [5]. The questionnaire used for data collection was based on the work of Liñán and Chen [4], from which 332 valid responses were obtained. Subsequently, the influence of entrepreneurial attitude, perceived control, and subjective norms on entrepreneurial intention was evaluated by specifying a structural equation model (SEM), taking into account the differences between men and women. The results showed that although women have a greater disposition or attitude toward entrepreneurship, they are limited by their low level of perceived control and high vulnerability to subjective norms. These results provide insights for the promotion of entrepreneurship among specific groups according to their needs.*

Keywords: *entrepreneurship, entrepreneurial intention, planned behavior model, SEM, gender*

Influencia del Género en la Intención Emprendedora de los Estudiantes Universitarios de Guayaquil

Cecilia Vélez, PhD.^{1,2} , Diana Naula, MBA.³ , Elías Ortiz, PhD.⁴ , Ronald Campoverde, PhD.⁵ 

¹Universidad Católica Santiago de Guayaquil (UCSG), Ecuador, Country, cecilia.velez@cu.ucsg.edu.ec

³Universidad Especialidades Espíritu Santo, Ecuador, dnaulam@uees.edu.ec

^{2,4}Universidad de Guayaquil, Country, elias.ortizmor@ug.edu.ec, cecilia.velezb@ug.edu.ec

⁵Escuela Superior Politécnica del Litoral, ESPOL, Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas, Campus Gustavo Galindo Km 30.5 Vía Perimetral, P.O. Box 09-01-5863, Guayaquil, Ecuador, recampov@espol.edu.ec

Resumen – Este trabajo analiza la intención emprendedora en estudiantes universitarios de Guayaquil, Ecuador, basado en la teoría del comportamiento planificado de Ajzen. Se utilizaron 332 respuestas válidas a un cuestionario basado en el trabajo de Liñán y Chen. Se evaluaron la actitud emprendedora, el control percibido y la norma subjetiva mediante un modelo de ecuaciones estructurales (SEM), considerando diferencias de género. Los resultados indicaron que, aunque las mujeres muestran mayor disposición a emprender, enfrentan limitaciones por su bajo control percibido y la influencia de las normas subjetivas. Estos hallazgos destacan la necesidad de promover el emprendimiento según las necesidades específicas de cada grupo.

Keywords— emprendimiento, intención emprendedora, modelo de conducta planificada, SEM, género

Abstract- This study analyzes entrepreneurial intention in university students from Guayaquil, Ecuador, based on Ajzen's Theory of Planned Behavior. A total of 332 valid responses were collected using a questionnaire based on the work of Liñán and Chen. Entrepreneurial attitude, perceived control, and subjective norms were evaluated using a structural equation model (SEM), considering gender differences. The results indicated that although women show a greater willingness to engage in entrepreneurship, they face limitations due to low perceived control and the influence of subjective norms. These findings highlight the need to promote entrepreneurship according to the specific needs of each group.

Keywords: entrepreneurship, entrepreneurial intention, planned behavior model, SEM, gender

I. INTRODUCCIÓN

Los informes del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) [1] sitúan al Ecuador entre los países con tasas de actividad emprendedora más elevada a nivel internacional. Esto es válido tanto para las actividades de emprendimiento temprano (ideas de negocio en desarrollo o con menos de 42 meses) como en el caso de los negocios ya establecidos (más de 42 meses). Asimismo, entre los resultados de dicho informe se puede constatar que más de un 60% de los encuestados consideraron que la actividad emprendedora confiere estatus y éxito al emprendedor y constituye una buena opción de carrera, mientras que el 69% consideró que existe una buena valoración por parte de los medios de comunicación hacia la actividad emprendedora.

Lo anterior pone de relieve la importancia de la intención emprendedora en el país y sugiere que esta puede ser influida por el contexto sociocultural, que según la literatura ejercen un efecto significativo sobre la actividad emprendedora y, especialmente, sobre la intención emprendedora, definida esta como un paso previo al desarrollo de un emprendimiento [2].

La intención emprendedora (IE) constituye el punto de partida del cual se genera, en la mayoría de los casos, la actividad emprendedora y puede ser definida como el compromiso de un individuo a iniciar un nuevo negocio [2]. Dicha intención es una expresión de la disposición mental del individuo al autoempleo, frente a la opción de trabajar por cuenta ajena [2-3]. Debido a su importancia, este concepto ha sido ampliamente investigado en la literatura sobre emprendimiento, puesto que comprender las variables que influyen sobre la acción de emprender, resulta clave para entender el comportamiento del emprendedor. En general, la literatura sobre IE indica que variables relacionadas con el nivel educativo, los rasgos de personalidad, las instituciones, el contexto que rodea al emprendedor y el proceso emprendedor en sí mismo inciden sobre la IE [4].

Entre las teorías más utilizadas para examinar el concepto de intención emprendedora, en la literatura académica, se encuentra la llamada teoría del comportamiento planeado (TPB por sus siglas en inglés) propuesta por Ajzen [5]. Este trabajo se inscribe en esta línea de investigación, aportando evidencia empírica proveniente de una muestra de estudiantes universitarios de facultades de Administración y Negocios en la provincia de Guayaquil, Ecuador. Si bien, algunos trabajos previos analizan temáticas similares para el caso ecuatoriano [6], esta investigación contribuye a la explicación de la intención emprendedora en dos aspectos: i) incorpora estudiantes de diferentes universidades de Guayaquil (públicas y privadas), lo cual permite capturar de forma más amplia, la intención emprendedora de este colectivo de individuos; ii) a diferencia de los trabajos anteriores, se propone el uso de métodos de regresión lineal, los cuales permiten analizar la influencia de las variables explicativas sobre diferentes niveles de intención emprendedora.

El trabajo se dividirá de la siguiente manera. A continuación, se revisará la literatura sobre intención emprendedora y la evidencia empírica con énfasis en Ecuador, la tercera sección describirá la metodología y los datos utilizados, seguidamente, se presentarán los resultados y, finalmente, las conclusiones.

Digital Object Identifier: (only for full papers, inserted by LACCEI).
ISSN, ISBN: (to be inserted by LACCEI).
DO NOT REMOVE

II. REVISIÓN DE LITERATURA

Desde finales de los 80 diversos autores han desarrollado un cuerpo importante de literatura dedicado al análisis de la intención emprendedora y su influencia como paso previo en el proceso de fundar una organización [7-8]. Para Cole [9] el espíritu emprendedor se define como “una actividad llena de propósitos (incluyendo una secuencia integrada de decisiones) de un individuo o de un grupo de individuos asociados, con el compromiso de iniciar, mantener o agrandar una unidad de negocio que se oriente hacia la obtención de ganancias para la producción y distribución de bienes económicos o de servicios”. A su vez, Kirzner [10] explicó a el espíritu emprendedor como el estado de alerta hacia las oportunidades, basado en las diferencias de las percepciones individuales, y explica que el valor del emprender está en el aprovechamiento de las oportunidades de beneficio sin explotar procedentes de una mala asignación de recursos. Ese estado de alerta va a depender del deseo de la persona por convertirse en empresario y de la intención que tenga para hacer realidad ese deseo. Precisamente, algunos autores como Kautonen et al. [11] advirtieron que buena parte de los estudios presentan, por diferentes motivos metodológicos, limitaciones importantes al implementar el concepto de intención emprendedora como variable predictora, dado que no se logra establecer un vínculo explícito entre la intención y la acción real de emprender. El trabajo de estos autores confirmó la relevancia de la llamada Teoría del Comportamiento Planeado, propuesta por Azjen [5] como marco teórico para el estudio de la intención emprendedora, señalando que los diferentes componentes de esta teoría, permiten explicar buena parte de la variabilidad asociada a los comportamientos posteriores.

El trabajo de Azjen [5] con origen en la psicología social, surgió como propuesta para analizar diferentes comportamientos y explicar así, como las diferentes actitudes y creencias conllevan a una acción efectiva [12]. Posteriormente, trabajos como el de Krueger y Carsrud [13] sentaron precedente en la aplicación específica de este marco conceptual para el análisis de la intención emprendedora. Desde entonces ha recibido creciente atención en la literatura académica. En la práctica, el modelo de comportamiento planeado explica la intención emprendedora basándose en tres dimensiones principales: actitud, norma subjetiva y control de comportamiento percibido. La actitud se refiere a la valoración que los individuos presentan respecto a una determinada meta, el segundo componente, las normas subjetivas, hacen referencia a las opiniones de los grupos sociales de referencia que rodean al emprendedor con respecto a cómo debería comportarse el individuo; finalmente, el control de comportamiento percibido tiene que ver con el nivel de dificultad o facilidad para ejecutar el comportamiento. Estudios realizados por diferentes autores [14][4][8] encontraron que estas variables explican entre 30-45% de la variabilidad de la intención emprendedora.

En la medida que las investigaciones sobre este concepto se han desarrollado, han aparecido trabajos orientados a

conocer mejor las características de aquellos con mayor espíritu emprendedor. Robinson y Sexton [15] encontraron que el nivel de educación de los empresarios era mayor que el de los asalariados. Cooper y Dunkelberg [16] y Thompson [17] informaron que los empresarios de sus muestras en Canadá y EE. UU. respectivamente tenían significativamente un mayor nivel de formación que la población general. A finales de los 90, otros trabajos desplazaron su atención hacia el análisis del espíritu emprendedor en estudiantes universitarios. Autio et al. [18] analizaron muestras de estudiantes universitarios provenientes de diferentes contextos culturales y concluyeron que el fomento de las actividades de emprendimiento y la imagen proyectada desde la universidad respecto a los emprendedores tenía un efecto sobre la convicción de los estudiantes para convertirse en emprendedores. Más recientemente, Veciana et al. [19] examinaron la intencionalidad, deseabilidad y posibilidad de emprender en muestras de estudiantes en la región de Cataluña (España) y Puerto Rico. Este estudio destacó la importancia de las diferentes percepciones sobre la intención emprendedora. Aunque los estudiantes tenían un nivel de deseabilidad favorable, el hecho de que su percepción sobre la posibilidad de concretar sus iniciativas fuera baja, se traducía en un bajo nivel de intencionalidad.

En general, la literatura diferencia entre el papel de elementos internos y externos que influyen sobre la intención emprendedora. En este sentido, trabajos como el de Lüthje y Frank [20] incluyen de forma explícita factores asociados a rasgos de personalidad y factores contextuales. En la misma línea, Turker et al. [21] consideraron elementos como motivación y auto-confianza como factores internos y nivel percibido de educación, oportunidades y apoyo, como factores externos. El estudio llega a la conclusión de que los dos factores internos y el nivel percibido de apoyo, tienen una influencia significativa sobre la intención emprendedora.

Torres et al. [22] analizan una muestra compuesta por estudiantes universitarios de cinco países de América Latina, utilizando una variación del modelo del comportamiento planeado que incorpora, además de las dimensiones indicadas anteriormente, una escala de propensión al riesgo, habilidades de liderazgo y el locus de control interno. Los resultados, mostraron la importancia del liderazgo y una mayor propensión al riesgo, como variables explicativas de la intención emprendedora.

Por su parte, Soria-Barreto [23] analizó una muestra de estudiantes chilenos, para analizar el efecto de un curso universitario de estudio sobre experiencias en emprendimiento. En general, los resultados mostraron un efecto negativo asociado a la realización del curso, sin embargo, el mayor cambio observado en la intención emprendedora correspondió a aquellos estudiantes pertenecientes a familias de menores ingresos y cuya autopercepción de sus propias capacidades para iniciar un emprendimiento fue mayor.

Finalmente, Acosta-Veliz et al. [6] analizaron una muestra de estudiantes ecuatorianos de grado y posgrado. Sus

resultados, revelan que la actitud hacia el emprendimiento, las normas subjetivas y la autoeficiencia son las variables de mayor importancia en la intención emprendedora de los estudiantes.

III. METODOLOGÍA

A. Participantes

El presente estudio se recolectó entre los meses de mayo y agosto de 2018 de manera presencial. Se realizó a estudiantes de cinco universidades de la ciudad de Guayaquil. El criterio de inclusión fue definido considerando a los estudiantes pertenecientes a las universidades categorizadas en el nivel A y B, de acuerdo con las evaluaciones realizadas por el Consejo de Evaluación, Acreditación y Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior del Ecuador. Se encuestaron a 332 estudiantes, que tenían una media de 24 años ($DE = 6.62$) de los cuales 42.28% ($n = 142$) eran hombres, y 57.23% ($n = 190$) eran mujeres. El 53.01% ($n = 176$) contaba con experiencia laboral. Adicionalmente, el 29.51% ($n = 98$) había intentado iniciar una actividad emprendedora por cuenta propia.

B. Instrumentos

El instrumento utilizado en este estudio es el de Intención Emprendedora. En total se utilizaron 17 ítems, de los cuales los participantes respondieron en una escala del 1 al 7, donde 1 representaba a totalmente desacuerdo y 7 a totalmente de Acuerdo.

TABLA I
INSTRUMENTO PARA EL MODELO DE COMPORTAMIENTO PLANEADO

Actitud Emprendedora (AE)	Ser emprendedor implica más ventajas que desventajas para mí
	Una carrera emprendedora resultaría atractiva para mí
	Si tuviese la oportunidad y los recursos me convertiría en emprendedor
	Ser emprendedor implicaría una gran satisfacción para mí
	Entre diversas opciones preferiría convertirme en emprendedor
Control Percibido (CP)	Normalmente soy capaz de proteger mis intereses personales
	Cuando hago planes, normalmente, estoy casi seguro de hacerlos funcionar
	Puedo determinar, casi con seguridad, lo que va a pasar en mi vida
Norma Subjetiva (NS)	¿Como reaccionaría tu familia?
	¿Cómo reaccionarían tus amigos?
	¿Cómo reaccionarían tus compañeros de estudio?
Intención Emprendedora (IE)	Estoy dispuesto(a) a hacer cualquier cosa para ser un emprendedor
	Mi meta profesional es llegar a ser emprendedor(a)
	Haré todo lo posible para crear y dirigir mi propia empresa.
	Estoy decidido(a) a crear una empresa en el futuro
	He pensado muy seriamente en iniciar una empresa
Nota: Escala de Liñán y Chen [4]. Tengo la firme intención de crear una empresa algún día.	

La escala de Intención emprendedora se basa en la teoría de comportamiento planificado Ajzen [5], esta escala de IE se realizó en base a la teoría planteada y ha sido propuesta por Liñán y Chen [4]. Se identificó que el instrumento ha sido validado por varios autores que detallan que el instrumento ha sido cuidadosamente desarrollado y presenta estrecha correspondencia con el modelo teórico. Así también, se siguieron las orientaciones de Santisteban [24] donde se verificó la fiabilidad y validez del instrumento. Esta escala de Intención emprendedora propone 3 ítems para la dimensión del control percibido, 3 ítems la dimensión de norma subjetiva, 5 ítems para la dimensión de actitud emprendedora y 6 ítems la dimensión de intención emprendedora.

La recolección de los datos fue realizada de manera presencial por encuestadores debidamente entrenados. Para asegurar la aplicación de las normas de ética en la investigación, se optó por aplicar el cuestionario en forma anónima bajo el principio de consentimiento informado.

C. Análisis de Datos

Para evaluar la estructura factorial de las variables latentes por Análisis Factorial Confirmatorio (AFC), se analizó la validez convergente y validez discriminante. El análisis de validez convergente se realizó por medio de la evaluación del indicador de consistencia interna de Alfa de Cronbach (α) y las cargas factoriales [25]. El análisis discriminante se realizó por medio del criterio de Fornell y Larker [26].

La bondad de ajuste de las escalas se evaluó mediante los siguientes índices de ajuste: índice global de ajuste (GFI), índice de ajuste comparativo (CFI), índice de Tucker-Lewis (TLI) y error cuadrático medio de aproximación (RMSEA). De acuerdo con las pautas utilizadas, los valores de GFI, CFI y TLI deben ser mayores de .95, y los valores de RMSEA deben ser menores de .06 para indicar un ajuste aceptable con un intervalo de confianza del 90% [27]. Todos los análisis descritos en este estudio se realizaron a través del software SPSS y AMOS versión 26 en ambos casos.

IV. RESULTADOS

A. Confiabilidad y Validez del Modelo

Por una parte, el coeficiente alfa de Cronbach fue utilizado para valorar la consistencia interna de los ítems pertenecientes a las dimensiones de las escalas empleadas. La tabla 1 muestra que para AE, CP, NS, IE los valores del alfa de Cronbach se situaron entre 0.774 y 0.950. De acuerdo con el valor crítico de Alfa de Cronbach sugerido por [28] que debe ser mayor a 0.70, se puede afirmar la confiabilidad de las escalas e instrumento.

TABLA I
CONFIABILIDAD

Dimensiones	Alfa de Cronbach	N° de ítems	Fiabilidad
IE	0.950	6 ítems	Aceptable
AE	0.932	5 ítems	Aceptable
CP	0.774	3 ítems	Aceptable
NS	0.837	3 ítems	Aceptable

Por otro lado, la validez convergente tuvo la finalidad de confirmar la consistencia entre los diferentes ítems que miden una misma dimensión. Para ello, se realizó la prueba de fiabilidad compuesta, el cual, siguiendo el criterio establecido por [28] superó el valor crítico de 0.70 en los cuatro casos. Luego, se procedió a calcular la varianza media extraída (AVE), para cada una de las escalas. Siguiendo el criterio sugerido por Barclay et al. [29], este estadístico debe ser superior al valor de 0.5, lo cual se cumple en todos los casos, como muestra la tabla 2.

TABLA II
VALIDEZ CONVERGENTE

Dimensiones	Fiabilidad compuesta	AVE	Nº de ítems	Validez
AE	0.950	0.794	6 ítems	Aceptable
CP	0.876	0.705	5 ítems	Aceptable
NS	0.904	0.759	3 ítems	Aceptable
IE	0.963	0.814	3 ítems	Aceptable

Por último, la validez discriminante de los constructos es la medida en que un constructo es verdaderamente distinto a otros constructos según estándares estadísticos [28]. Para la evaluación de la validez discriminante, Hair et al. [28] proponen el criterio del Fornell y Larcker [26].

El criterio de Fornell y Larcker [26] indica que la validez discriminante del constructo es validada cuando la AVE de las variables latentes es mayor al cuadrado de la correlación entre las variables latentes. En la Tabla 3 se puede observar que la AVE de los factores latentes de AE, CP, NS e IE es mayor que cuadrado de la correlación entre los variables latentes. Por lo que se confirma la validez discriminante del Modelo de Intención Emprendedora.

TABLA III
VALIDEZ DISCRIMINANTE

Dimensiones	AE	CP	NS	IE
AE	0.891			
CP	0.731	0.840		
NS	0.699	0.708	0.871	
IE	0.748	0.720	0.656	0.902

Nota: Método Fornell y Larcker [26]

B. Prueba de Hipótesis

Para evaluar la influencia de la AE, CP y NS sobre la IE, se estimó un modelo de ecuaciones estructurales. Los resultados de estos análisis revelaron que la AE tiene una asociación positiva y estadísticamente significativa con la IE ($\beta = 0.43$, $p < 0.001$), comprobando H1. Asimismo, la evidencia mostró que el CP tiene una asociación positiva y estadísticamente significativa con la IE ($\beta = 0.42$, $p < 0.001$), confirmando H2. Sin embargo, no se pudo comprobar la significancia del efecto de la NS sobre la IE ($\beta = 0.01$, $p > 0.001$). Por lo tanto, no se confirma H3. Finalmente, los índices de la bondad de ajuste de esta especificación fueron satisfactorios (CFI = 0.963; GFI = 0.886; TLI = 0.951; RMSEA = 0.056 [90% CI: 0.050 - 0.061]). Las estimaciones se presentan en la Tabla 4 y la Figura 1.

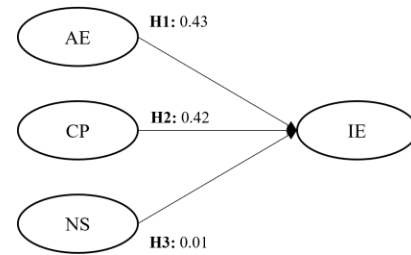


Fig. 1 Coeficientes estandarizados del modelo estructural. N = 332.

TABLA IV
COEFICIENTES ESTANDARIZADOS DEL MODELO ESTRUCTURAL

Relación	Coficiente estandarizado	P-value	Hipótesis
AE → IE	0.43	***	H1 comprobada
CP → IE	0.42	***	H2 comprobada
NS → IE	0.01	0.99	H3 rechazada

Nota: *** $p < 0.001$

C. Análisis Multigrupo

La estimación de la especificación de modelado de ecuaciones estructurales utilizando submuestras G1 (masculino) y G2 (femenino) mostró unas disparidades notables. En ambas submuestras, la AE fue positiva y estadísticamente significativa relacionada con la IE. En contraste, esto no se cumple en los efectos del CP y la NS sobre la IE en cada grupo. Al comparar submuestras G1 y G2, se encontró una relación más fuerte en la submuestra G1 que en la submuestra G2 entre la AE y la IE (G1: $\beta = 0.47$, $p < 0.01$; G2: $\beta = 0.40$, $p < 0.01$). Por el contrario, se identificó una mayor asociación en la submuestra G2 que en la submuestra G1 entre el CP y la IE, siendo significativa únicamente para la submuestra G2 (G1: $\beta = 0.33$, $p > 0.01$; G2: $\beta = 0.50$, $p < 0.01$). Por último, la relación entre la NS y la IE fue negativa para la submuestra G2 y positiva para la submuestra G1, pero en ambas fue no significativa (G1: $\beta = 0.06$, $p > 0.01$; G2: $\beta = -0.06$, $p > 0.01$).

Los índices de bondad de ajuste fueron CFI = 0.963; GFI = 0.886; TLI = 0.951; RMSEA = 0.056 [90% CI: 0.050 - 0.061] para ambas submuestras. Las estimaciones de los coeficientes de ruta para las submuestras G1 y G2 se presentan en Tabla 5 y Figura 2.

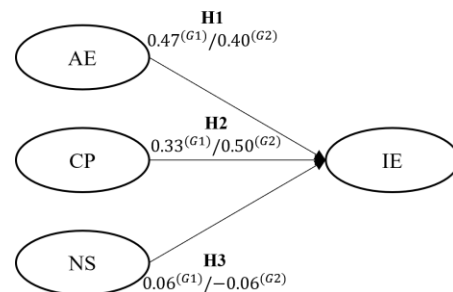


Fig. 2 Coeficientes estandarizados del modelo estructural para el análisis multigrupo. G1: Masculino (n = 142); G2: Femenino (n = 190).

TABLA V
COEFICIENTES ESTANDARIZADOS DEL MODELO ESTRUCTURAL PARA EL
ANÁLISIS MULTIGRUPO

Relación	Coefficiente estandarizado	P-value	Hipótesis
Submuestra G1: Masculino			
AE → IE	0.47	***	H1 comprobada
CP → IE	0.33	0.10	H2 rechazada
NS → IE	0.06	0.41	H3 rechazada
Submuestra G2: Femenino			
AE → IE	0.40	***	H1 comprobada
CP → IE	0.50	***	H2 comprobada
NS → IE	-0.06	0.59	H3 rechazada

Nota: *** p < 0.001

D. Análisis de Diferencias entre Parámetros

Entre los parámetros de los grupos (masculino y femenino) se pudo evidenciar diferencias, las cuales fueron cuantificadas a través de las ratios críticas [30]. La relación entre la AE y la IE presentó una diferencia de -1.054, esto quiere decir que la población masculina se siente menos motivada a emprender; en contraste con la población femenina, quien posee más disposición de convertirse en una emprendedora. Mientras que la relación entre el CP y la IE presentó una diferencia de 1.315, es decir, los hombres poseen un control ligeramente mayor que las mujeres en lo que respecta a las decisiones que afectan su vida o planificación personal; siendo congruente con su poca iniciativa para emprender y asumir riesgos. Por último, la relación la NS y la IE tuvo una diferencia de -0.956, lo que significa que la población femenina está más expuesta a ser influenciada en sus decisiones por personas cercanas o que considera importantes en su vida, lo cual es congruente con su bajo nivel de control percibido. Por lo tanto, se entiende que existen diferencias, sin embargo, estas no fueron estadísticamente significativas para este caso.

TABLA VI
RATIOS CRÍTICOS PARA DIFERENCIAS ENTRE PARÁMETROS

Relación	Diferencia	Hipótesis
AE → IE	- 1.054	H1 comprobada
CP → IE	1.315	H2 comprobada
NS → IE	-0.956	H3 comprobada

V. CONCLUSIONES

El presente trabajo analiza la intención emprendedora en una muestra de estudiantes universitarios de la provincia de Guayaquil, Ecuador. Se encuestaron un total de 332 estudiantes universitarios de facultades de Administración y Empresa, a quienes se les aplicó el cuestionario de intención emprendedora propuesto por Liñán y Chen [4]. La muestra estuvo compuesta por estudiantes provenientes de universidades públicas y privadas de categoría B, según el ranking elaborado por el SENESCYT.

El instrumento utilizado estuvo basado en la teoría de la Elección Planeada, propuesta por Azjen [5] para explicar el comportamiento de los individuos frente a determinadas acciones. Específicamente, se analizó si las escalas de actitud emprendedora, norma subjetiva y control percibido tenían algún efecto sobre la escala de intención emprendedora.

Tras contrastar la validez convergente y la fiabilidad interna de los constructos utilizados, se decidió aplicar un modelo de regresión lineal, para examinar la influencia de las escalas antes mencionadas sobre la intención emprendedora, se encontraron los siguientes resultados.

La actitud emprendedora, el control percibido y las normas subjetiva, tienen un efecto positivo y significativo sobre la intención emprendedora. Asimismo, las variables relacionadas con la experiencia laboral y emprendedora de los estudiantes se revelaron como variables con una influencia positiva y significativa sobre la intención emprendedora.

Por otro lado, se encontró que las mujeres tienden a estar más expuestas a retrasar su proceso de emprender por la influencia de personas allegadas, por lo que tienen menos control percibido que los hombres. A pesar de que el grupo femenino posee mayor disposición que los hombres para hacer del emprendimiento su forma de vida.

Finalmente, los resultados anteriores confirman la vigencia del modelo de la elección planeada y ofrecen evidencia empírica para impulsar iniciativas de apoyo al emprendimiento en Ecuador.

REFERENCIAS

- [1] 2017. Global Entrepreneurship Monitor. Guayaquil: ESPAE.
- [2] Gerba D. 2012. Tessema Gerba D. 2012. Impact of entrepreneurship education on entrepreneurial intentions of business and engineering students in Ethiopia. African Journal of Economic and Management Studies 3 258-277.
- [3] Karimi K. & Taherzadeh M. 2016. A critical review of analytical methods in pretreatment of lignocelluloses: composition imaging and crystallinity. Bioresource technology 200 1008-1018.
- [4] Liñán F. & Chen Y. 2009. Development and Cross-Cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions. Entrepreneurship theory and practice. 593-617.
- [5] Ajzen I., 1991. The theory of planned behavior. Organizational behavior and human decision processes, 179-211.
- [6] Acosta, M., Villacis, W., & Jimenez-Cercado, M. (2017). Factores que conforman la intención emprendedora de estudiantes de la Universidad de Guayaquil. *Revista Dominio de las Ciencias*, 3, 1116-1146. <https://doi.org/10.23857/dom.cien.pocaip.2017.3.3.jun.1116-1146>
- [7] Bird A., 1998. Implementing entrepreneurial ideas: the case for intentions. Academy of Management: The Academy of Management Review, (13) , 442-453.
- [8] Van Gelderen M. Brand M. Van Praag M. Bodewes W. Poutsma E. & Van Gils A. 2008. Explaining entrepreneurial intentions by means of the theory of planned behaviour. Career Development International 13 6 538- 559.
- [9] Cole A., 1959. Business enterprise in its social setting. Cambridge: Mass: Harvard University Press.
- [10] Kirzner, I. (1973). Competition and Entrepreneurship.
- [11] Kautonen T. Van Gelderen M. & Fink M. 2015. Robustness of the theory of planned behavior in predicting entrepreneurial intentions and actions. Entrepreneurship Theory and Practice 393 655-674.
- [12] Liñán F. & Fayolle A. 2015. A systematic literature review on entrepreneurial intentions: citation thematic analyses and research agenda. International Entrepreneurship and Management Journal 11 4 907-933.
- [13] Krueger N. & Carsrud A. 1993. Entrepreneurial intentions: applying the theory of planned behaviour. Entrepreneurship & Regional Development 54 315-330.
- [14] Kolvereid L. 1996. Kolvereid L. 1996. Prediction of employment status choice intentions. Entrepreneurship Theory and practice 211 47-58.
- [15] Robinson P. & Sexton E. 1994. The effect of education and experience on self-employment success. Journal of business Venturing 141-156.

- [16]Cooper A. and Dunkelberg W., 1987. Entrepreneurial research: Old questions new answers and methodological issues. *American Journal of small business*, 11-23.
- [17]Thompson P. 1986. Characteristics of Small Business Entrepreneurs in Canada. *Journal of Small Business and Entrepreneurship* 5-11.
- [18]Autio E., Keeley R., Klofsten M. and Ulfstedt T., 1997. Entrepreneurial intent among students. Testing an intent in Asia Scandinavia and USA. In *Frontiers of Entrepreneurship Research Proceedings of the 17th Annual Babson College Entrepreneurship Research Conference*.
- [19]Veciana J. Aponte M. & Urbano D. 2005. University students' attitudes towards entrepreneurship: A two countries comparison. *The International Entrepreneurship and Management Journal* 12 165-182.
- [20]Lüthje C. & Frank N. 2003. The 'making' of an entrepreneur: testing a model of entrepreneurial intent among engineering students at MIT. *R&D Management* 135-147.
- [21]Turker D. Onvural B. Kursunluoglu E. & Pinar C. 2005. Entrepreneurial propensity: a field study on the Turkish university students. *International Journal of Business Economics and Management* 15-27.
- [22]Torres F. Méndez J. Barreto K. Chavarría A. Machuca K. & Guerrero J. 2017. Exploring entrepreneurial intentions in Latin American university students. *International Journal of Psychological Research* 10 2 46-59.
- [23]Soria-Barreto K. Zuniga-Jara S. & Ruiz-Campo S. 2016. Educación e intención emprendedora en estudiantes universitarios: un caso de estudio. *Formación universitaria* 91 25-34.
- [24]Santisteban, A. (2009). Cómo trabajar en clase la competencia social y ciudadana. *Aula de innovación educativa*, 187, 12-15.
- [25]Ercan, I., Yazici, B., Sigirli, D., Ediz, B., & Kan, I. (2007). Examining Cronbach Alpha, Theta, Omega Reliability Coefficients According to Sample Size. *Journal of Modern Applied Statistical Methods*, 6(1), 291–303. <https://doi.org/10.22237/jmasm/1177993560>
- [26]Hamid, M., Sami, W., & Sidek, M. (2017). Discriminant Validity Assessment: Use of Fornell & Larcker criterion versus HTMT Criterion. *Journal of Physics: Conference Series*, 890, 012163. <https://doi.org/10.1088/1742-6596/890/1/012163>
- [27]Xia, Y., & Yang, Y. (2019). RMSEA, CFI, and TLI in structural equation modeling with ordered categorical data: The story they tell depends on the estimation methods. *Behavior Research Methods*, 51(1), 409–428. <https://doi.org/10.3758/s13428-018-1055-2>
- [28]Hair J. Bush R. & Ortinau D. 2010. Investigación de mercados en un ambiente de información digital. McGraw Hill.
- [29]Barclay D., Higgins C. and Thompson R., 1995. The Partial Least Squares pls Approach to Casual Modeling: Personal Computer Adoption Ans Use as an Illustration.
- [30]Klopota, I., Buntak, K., & Drożdżek, I. (2016). Employee Loyalty: Differences between Genders and the Public and the Private Sector. *Interdisciplinary Description of Complex Systems : INDECS*, 14(3), 303–313. <https://doi.org/10.7906/indecs.14.3.3>