



# Variables de percepción como factores explicativos para la actitud emprendedora de los graduados universitarios: un análisis confirmatorio

## Perceptual variables as explanatory factors for the entrepreneurial attitude of university graduates: A confirmatory analysis

Omar MALUK [1](#)

Recibido: 18/12/2017 • Aprobado: 15/01/2018

### Contenido

[1. Introducción](#)

[2. Metodología](#)

[3. Resultados](#)

[4. Conclusiones](#)

[Referencias bibliográficas](#)

#### RESUMEN:

Bajo la Teoría del Comportamiento Planificado (TPB) Ajzen (1991) y el Modelo de Intención Empresarial de Liñán (2008), se mide la actitud empresarial de los estudiantes graduados en lugar de la intención tradicional. Relacionando la "actitud emprendedora" con las variables exógenas "valoración cercana", "habilidades" y "valoración social", así como las variables mediadoras "atracción personal", "control conductual percibido" y "norma subjetiva". Utilizando análisis de componentes principales (PCA) se identificaron seis factores con un modelo de ecuación estructural como análisis confirmatorio".

**Palabras clave:** intención emprendedora, actitud emprendedora, graduados de negocios, modelo de ecuaciones estructurales (SEM).

#### ABSTRACT:

Under the Theory of Planned Behavior (TPB) Ajzen (1991) and the Business Intention Model of Liñán (2008), the entrepreneurial attitude of the graduated students is measured instead of the traditional intention. Relating the "entrepreneurial attitude" with the exogenous variables "close valuation", "skills" and "social valuation", as well as the mediating variables "personal attraction", "perceived behavioral control" and "subjective norm." Using principal component analysis (PCA) six factors were identified with a structural equation model as confirmatory analysis.

**Keywords:** entrepreneurial intention, entrepreneurial action, business graduates, Structural Equation Model (SEM).

# 1. Introducción

El documento de trabajo presentado aquí, considera las variables explicativas para la acción emprendedora utilizadas por Liñán (2008) y (Maluk O & Maluk S, 2016) presentadas en BALAS (2016), y con el objetivo de diseñar un modelo similar hecho de diferentes predictores, y saber con una mayor confianza estadística sobre la importancia de las percepciones hacia la actitud emprendedora. Se encontraron relaciones estructurales relevantes entre los constructos, para un nuevo modelo estructural en (SEM).

El documento citado reúne la Teoría del Comportamiento Planificado (TPB) de Ajzen (1991) e induce a pensar que al lograr un mayor grado de explicación sobre la intención emprendedora, se explica una mayor proporción de acción emprendedora y autoempleo.

Por lo tanto, este estudio tiene como objetivo explicar las variables y factores que están relacionados con la actitud emprendedora de los estudiantes graduados, utilizando el modelo de Liñán (2008), y (Maluk O & Maluk S, 2016). Al aplicar el modelo a profesionales graduados en lugar de estudiantes matriculados, se va más allá de la intención emprendedora hacia la actitud emprendedora.

Mediante un análisis factorial exploratorio se validó la fiabilidad de los constructos y se cuantificó la relación de sus regresiones para luego pasar a un análisis confirmatorio mediante ecuaciones estructurales (SEM).

La situación de cada individuo después del día de la graduación, ha generado variables de percepción latente en sus cabezas y el grado percibido de su propia capacidad para adoptar un comportamiento empresarial llamado autoeficacia del empresario (Bandura, 1982), el atractivo para tener un comportamiento emprendedor, las normas subjetivas generales de ser propietario de un negocio y la propia evaluación de los estudiantes sobre su capacidad para controlar ese comportamiento empresarial en el futuro (Ajzen, 1991).

En este sentido, cada individuo emprenderá una acción emprendedora de acuerdo con el evento precipitante existente durante la vida (Krueger, 2008), y esta es la razón por la cual, en este trabajo, el modelo de Liñán (2008) se ha adaptado para ir más allá de solo la intención emprendedora, al modificar la escala de medición se aplicó a estudiantes de posgrado según como el modelo de regresiones de (Maluk O, BALAS, 2016).

## 1.1 Descripción del problema

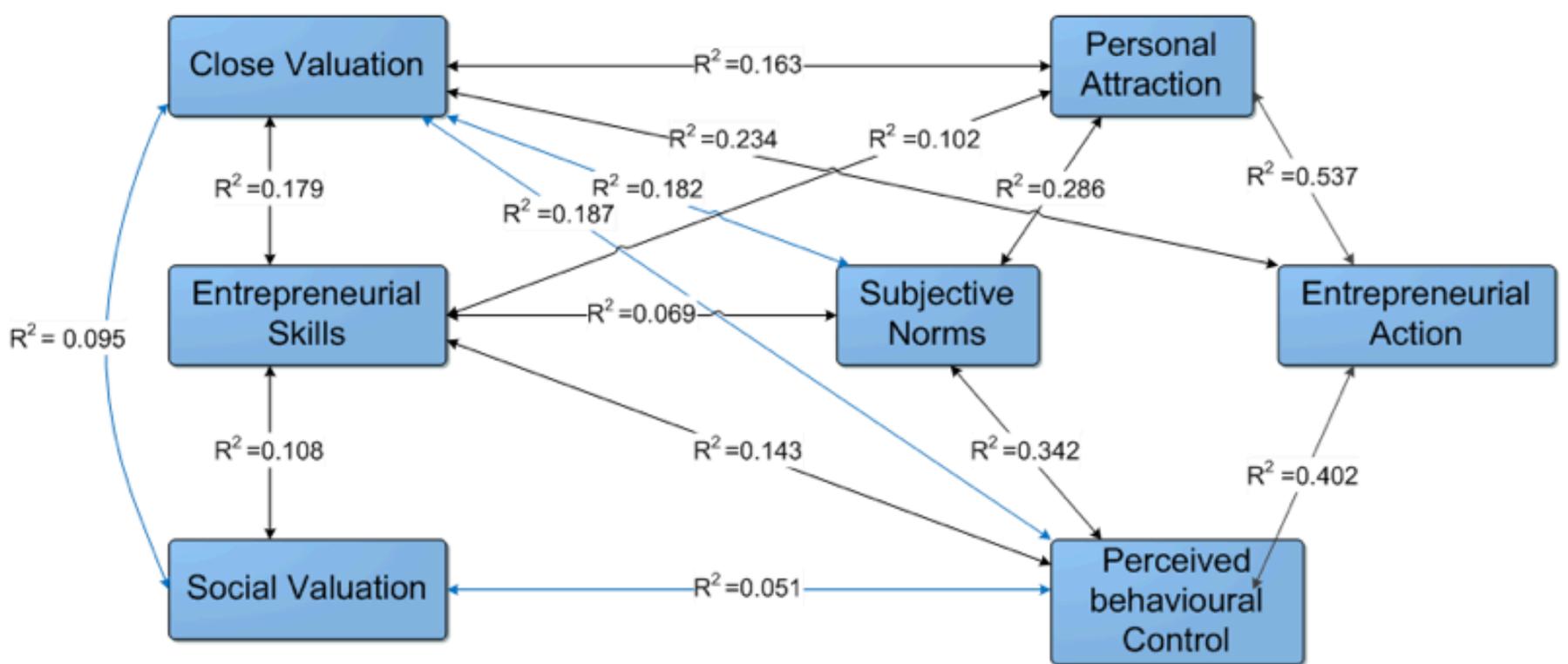
Los autores dijeron lo siguiente:

"Para futuras investigaciones se recomienda aumentar el tamaño de muestreo a más de 100 y validar el modelo utilizando el Modelo de Ecuación Estructural (SEM) (Maluk O & Maluk S, 2016)" realizado en (BALAS, 2016)

El modelo derivado del análisis factorial exploratorio con dimensiones reducidas y análisis de regresión presentado en (BALAS, 2016) una vez corregido, tal como lo sugirieron los revisores del evaluador, fue el siguiente:

### Figure 1

Modelo de regresiones (Maluk O & Maluk S, 2016) presentado en BALAS (2016)



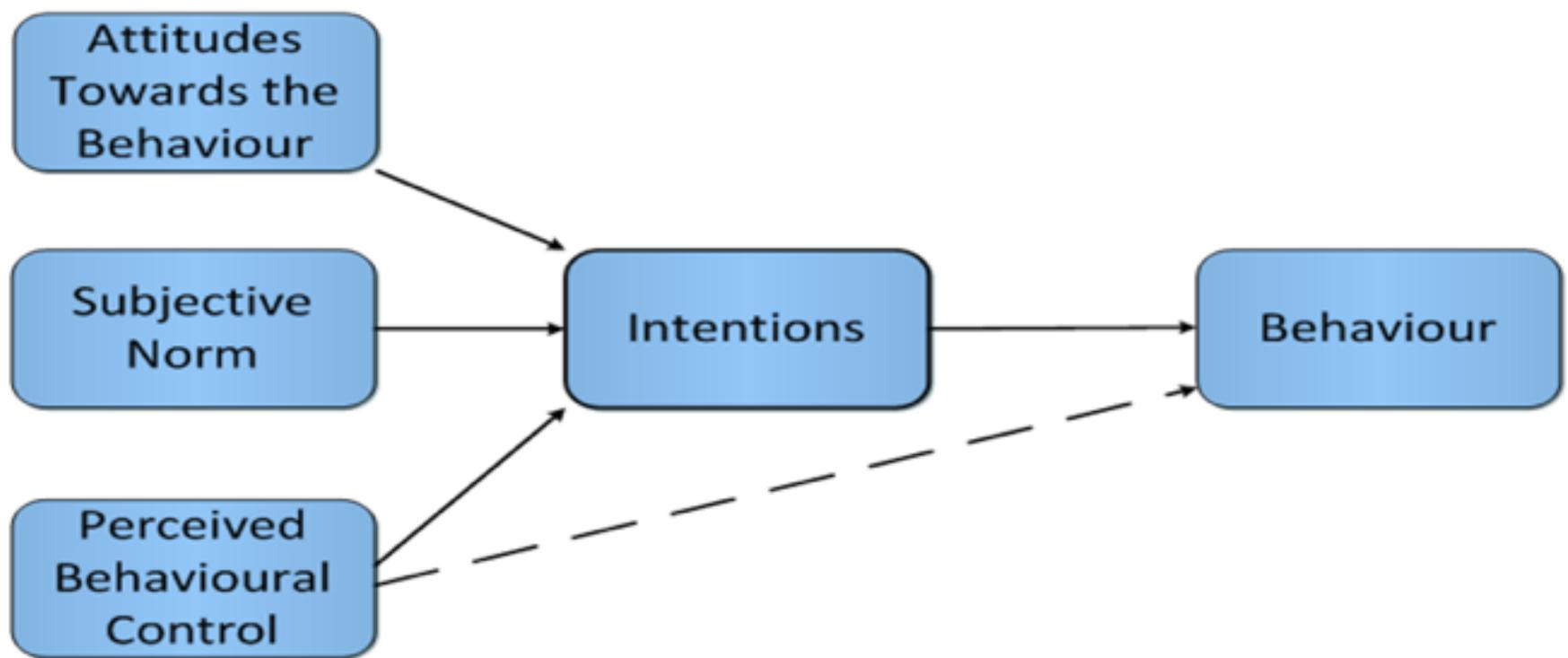
Tras haber sido requerido por los autores (Maluk O & Maluk S, 2016) en (BALAS, 2016) se ha considerado una investigación a 200 graduados universitarios de diversas universidades con el fin de construir un modelo con análisis confirmatorio en ecuaciones estructurales (SEM) manteniendo los escenarios originales presentados por los autores en su modelo de regresión exploratoria.

## 1.2. Antecedentes teóricos y revisión de la literatura

Fishein y Azjen (1975) formularon su teoría de acción razonada, en la cual sostienen que la actitud está condicionada por la creencia hacia determinado objeto o acción y luego Ajzen (1991) la reformuló con la teoría del comportamiento planificado en que pone la intención de realizar dicho comportamiento depende de la actitud, la norma subjetiva y la percepción de control sobre la conducta.

Teniendo en cuenta que los empresarios planifican y evalúan según las normas, las perspectivas basadas en la teoría del comportamiento planificado (TPB) (Ajzen y Fishbein, 1980; Ajzen, 1987; Ajzen, 1991) son útiles para medir la actitud y la acción empresarial. El modelo teórico de Fishbein y Ajzen (1980) está representado en la Figura 2 e ilustra los diferentes aspectos relacionados con el emprendimiento que contribuyen a una percepción más realista de la actividad emprendedora (Ajzen, 2002).

**Figure 2**  
Modelo del comportamiento planificado basado (TPB) en Ajzen (1991)



Está claro entonces, que (TPB) supone que la intención depende de la actitud hacia el comportamiento, las normas subjetivas y el control conductual individual percibido (Ajzen 1991). En este sentido, la primera variable latente es la actitud hacia el comportamiento, que comprende las creencias y su propia percepción con respecto a su convicción de llevar a cabo una acción específica, que al mismo tiempo está relacionada con la expectativa sobre el impacto que esta acción tendrá sobre sí mismo.

Varios años después en su modelo de proceso actitud-comportamiento (Fazio, 2000), establece que en aquellas situaciones donde debemos actuar rápidamente, nuestras actitudes influyen directamente en el comportamiento y la capacidad de predicción de su modelo, que se ha probado en el ámbito del comportamiento del consumidor.

Las variables del modelo de Comportamiento Planeado (TPB) son

La segunda variable latente es la Norma Subjetiva, en otras palabras, es la norma percibida socialmente, que se define como la percepción de un individuo con respecto a valores, normas o creencias sobre aquellos a quienes respeta y considera importantes, así como sus deseos de cumplir con esas normas. "Las normas sociales predicen menos la intención emprendedora en individuos con un locus alto en el control interno" (Krueger et al 2000) citado por (Basu y Virick, 2008) citado por (Tong, XF, Tong, DYK y Loy, L. C , 2011).

Los estudiantes y graduados que han estado expuestos a programas empresariales, tienen actitudes más positivas hacia el emprendimiento, normas subjetivas más fuertes en favor de la iniciativa empresarial, así como una mayor percepción de control interno sobre su comportamiento (Basu y Virick, 2008). Esta conclusión conduce a la hipótesis de que los cursos de emprendimiento y gestión pueden ser factores precipitantes que influyen en la percepción sobre las variables motivacionales, por lo tanto sobre la intención y la posterior actitud emprendedora.

La tercera variable latente es el control del comportamiento percibido que aborda la percepción de los individuos con respecto a la capacidad de controlar su comportamiento emprendedor, lo que lo lleva a actuar en esa dirección y hacia ese comportamiento (Ajzen 1991).

Este modelo y las definiciones de TPB nos permiten observar lo que Fayolle (2004) ratifica, hay una brecha importante entre la intención o la actitud hacia el emprendimiento y la decisión y posterior comportamiento. El proceso de intención se compone de dos etapas: la primera es salir de la intención (se prefiere el atractivo de otra situación) y cuando el nivel de intención aumenta, se transforma en acción.

Liñán (2004) ya ha abordado esta situación cuando afirma que la intención de un comportamiento en particular es la mejor manera de predecirlo (Ajzen, 1991). En este sentido,

se puede decir que la intención muestra el grado de esfuerzo necesario para lograr dicho comportamiento (Liñán, 2004).

Además, en relación con las normas sociales percibidas, en el momento en que el individuo decide convertirse en empresario, se ve influenciado por las personas que lo rodean más cerca, y toma en cuenta si aprobarían o no su decisión. Se puede inferir entonces, que una valoración cercana sobre nuestro entorno influye positivamente en la intención empresarial. (Morales M; 2011).

Al observar lo que afirma Sánchez (2005) con respecto a "la historia personal como experiencia vicaria, las características personales como valores, motivaciones, gestos de personalidad y habilidades pueden influenciar a los individuos hacia la formación de intenciones empresariales. Asimismo, los factores políticos, económicos y sociales, así como las normas subjetivas, las percepciones de oportunidad y los recursos, contribuyen a la formación de intenciones de autoempleo "(Sánchez, Llanero y Yurrebaso, 2005).

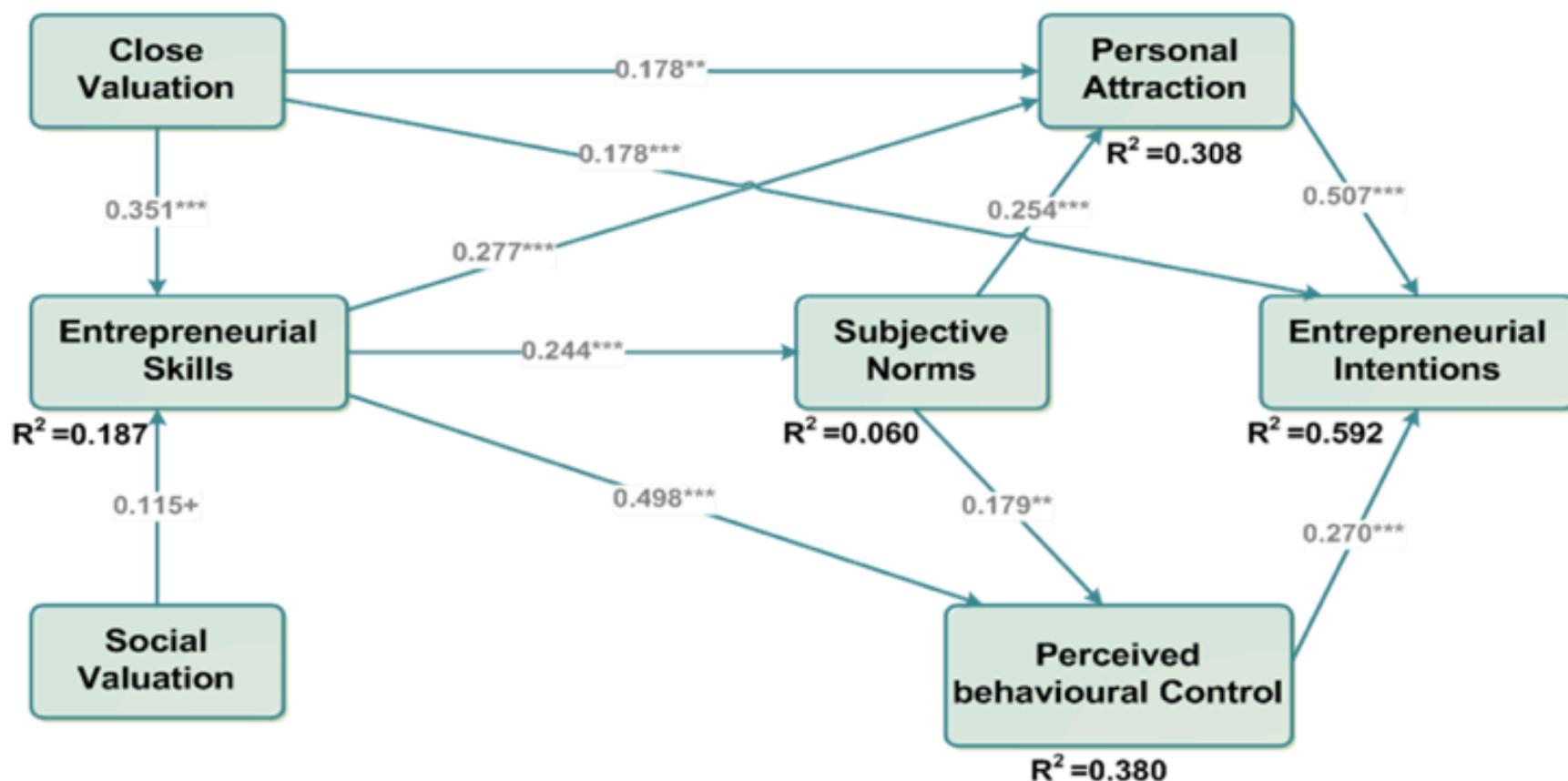
El Modelo base del presente trabajo de investigación es como sigue:

Mientras que Liñán (2008) en su trabajo sobre "Habilidades y valor de la percepción: ¿Cómo afectan a las intenciones empresariales?", Basado en el Modelo de comportamiento planificado total (TPB) Ajzen (1991) modelo utilizado frecuentemente para explicar el proceso mental de creaciones comerciales, su objetivo principal era demostrar si la valoración social percibida sobre la acción de emprender y las habilidades personales percibidas tenían un impacto significativo en la acción empresarial, directamente o a través de un factor motivacional determinante (atracción personal, control sobre el comportamiento percibido o normas subjetivas). Con su contribución, el autor explica y predice de qué manera el entorno cultural y social influye en el comportamiento humano y en las intenciones empresariales (IE).

Las principales variables utilizadas en el modelo, como se ilustra en la Figura No.5, son la atracción personal (PA) o la actitud percibida hacia el comportamiento que es una evaluación personal de las normas subjetivas individuales (SN), vistas como la presión social o lo que otros piense en tal comportamiento y en el Control de Comportamiento Percibido (PBC), es decir, la capacidad para hacerlo y el grado de control sobre el mismo.

**Figure 3**

Modelo de intención emprendedora Liñán (2008)



Teniendo en cuenta que los empresarios planifican y evalúan según las normas, las perspectivas

basadas en la teoría del comportamiento planificado (TPB) (Ajzen y Fishbein, 1980; Ajzen, 1987; Ajzen, 1991) son útiles para medir la actitud y la acción empresarial. (Maluk O & Maluk S, 2016)

Liñán (2004) ya ha abordado esta situación cuando afirma que la intención de un comportamiento en particular es la mejor manera de predecirlo (Ajzen, 1991). En este sentido, se puede decir que la intención muestra el grado de esfuerzo necesario para lograr dicho comportamiento (Liñán, 2004). Además, en relación con las normas sociales percibidas, en el momento en que el individuo decide convertirse en empresario, se ve influenciado por las personas que lo rodean más cerca, y toma en cuenta si aprobarían o no su decisión. (Maluk O & Maluk S, 2016).

## 2. Metodología

### 2.1 Diseño de la investigación

#### 2.1.1 Hipótesis y variables

La hipótesis a confirmar por (SEM) son las siguientes:

**Table 1**

Hipótesis	Variables	
H1: Atracción personal tiene un impacto positivo sobre actitud emprendedora	Variables Exogenas Liñán (2008) VALORCERC: Percepción sobre los que piensan las personas cercanas sobre ser emprendedor  VALORSOCIAL: Percepción sobre lo que piensan en la sociedad sobre ser emprendedor	Variable Dependiente ACTITUDEMP: La decisión sobre ser emprendedor luego que el graduado ha salido de la Universidad con una intención emprendedora. Sustituye a la intención emprendedora de Liñán (2008) y Maluk O (BALAS, 2016).  Maluk O (2016) la denominó como ACCIONEMPREN
H2: Control conductual percibido tiene impacto positivo sobre actitud emprendedora		
H3: Norma subjetiva tiene un impacto positivo en atracción personal por ser emprendedor.		
H4: Norma subjetiva tiene un impacto positivo sobre control conductual percibido	HABILIDADES: Habilidades personales o capacidades profesionales para ser emprendedor	
H5: Valoración cercana tiene un impacto positivo sobre atracción personal por ser empresario		
H6: Valoración cercana tiene un impacto positivo sobre norma subjetiva	Endogenous motivational and mediator variables: Liñán (2008) mediadoras	
H7: Social valuation has a positive impact on subjective norms	NORMSUB: Percepción sobre lo que piensan los demás sobre valores y creencias de ser empresario	
H8: Social Valuation has a positive	ATRACCPER: Atracción o actitud	

impact on perceived behavioral control.	personal sobre ser empresario o su interés personal de ser emprendedor	
H9: Valoración cercana tiene un impacto positivo sobre habilidades emprendedoras	CONTRCOND: Percepción individual sobre su capacidad de controlar el comportamiento de ser un empresario, es el control conductual sobre ser emprendedor.	
H10: Valoración Social tiene un impacto positivo sobre habilidades emprendedoras		
H11: Habilidades tiene un impacto positivo sobre atracción personal		
H12: Habilidades tiene un impacto positivo sobre norma subjetiva		
H13: Habilidades tiene un impacto positivo sobre control conductual percibido		

Fuente: Basado en TPB, Liñan (2008), y (Maluk O & Maluk S, BALAS, 2016)  
De las hipótesis originales se han reemplazado las hipótesis de regresión por el impacto positivo de causa y efecto

### 2.1.2 Población y muestreo

El trabajo divulgado en Balas (2016) fue el mostrado por 80 graduados universitarios de la Facultad de Economía y Empresa de la Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL) ubicada en Guayaquil-Ecuador y esta investigación ha ampliado el tamaño de la muestra a 200 individuos incluyendo otras universidades ubicadas en Guayaquil, como la Universidad Católica Santiago de Guayaquil (UCSG) y la Universidad del Espíritu Santo (UEES)

### 2.1.3 Técnicas de análisis

En el proceso de análisis de datos, se utilizó la siguiente técnica consecutiva secuencial para probar la hipótesis considerada:

#### 1. Análisis Factorial del Componente Principal con rotación Varimax

En este segundo análisis, los elementos del cuestionario están separados por componentes principales que son ortogonales entre sí, cada construcción de forma independiente, y luego, observa si se agrupan en un solo componente para cada suposición en la teoría modelo. Si no se agrupan, se aplica un proceso de eliminación a los artículos de acuerdo con su carga de concordancia, las correlaciones entre los ítems, la carga de cada ítem dentro de su componente y el aumento en el alfa de Cronbach eliminando ítems inconvenientes.

#### 2. Análisis de fiabilidad

Simultáneamente con el proceso anterior, se verifica la confiabilidad de los elementos en los aspectos comunes. Es decir, en las similitudes, se identifica el porcentaje con el que cada elemento contribuye a la varianza del componente total, y el indicador alfa de Cronbach se usa como el coeficiente de confiabilidad para todos y cada uno de ellos.

#### 3. Modelo de ecuaciones estructurales (SEM)

Para el modelo de análisis de factores confirmatorios de medición, modelo estructural y análisis de validez discriminante.

# 3. Resultados

## 3.1 Análisis de datos

### 3.1.1 Reducción de dimensión con rotación Varimax y Kaiser:

Los resultados de dimensiones reducidas, componentes del director con rotación varimax y Kaiser fueron:

Para la variable dependiente latente y final en el modelo llamado Actitud para nombrar como (ACTITUDEMP), ha encontrado un único componente con los elementos A04, A013, A017 y A017 agrupados con un grado de confiabilidad alfa de Cronbach de 0.838 que es adecuado para ir a (SEM)

**Estadísticos total-elemento**

	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
A04	14,48	19,789	,643	,809
A06	14,24	20,063	,714	,777
A013	14,06	20,067	,692	,786
A017	13,47	20,582	,636	,810

**Estadísticos de fiabilidad**

Alfa de Cronbach	N de elementos
,838	4

Para la variable latente mediadora llamada control conductual percibido (CONTRCOND), se encontró un componente con los ítems A07, A014 y A020 con un grado de confiabilidad del alfa de Cronbach de 0.733, que es aceptable para ir a (SEM).

**Estadísticos de fiabilidad**

Alfa de Cronbach	N de elementos
,733	3

**Estadísticos total-elemento**

	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
A07	10,0700	7,480	,583	,618
A014	9,7500	8,674	,535	,685
A020	10,5400	5,806	,590	,628

Para la variable mediadora atracción personal denominada (ATRACCPER) se encontró un componente con los elementos A010, A015, A018, A12 y invertido A2invertida con un alfa de Cronbach de 0.800. Sin embargo, los artículos A2invertida y A12invertida se eliminaron en el

proceso de relajación para lograr el ajuste final del modelo.

### Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,800	5

### Estadísticos total-elemento

	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
A010	20,4600	33,079	,651	,741
A015	20,7300	32,300	,742	,715
A018	21,2100	30,753	,671	,732
A2INVERTIDA	21,0400	36,463	,407	,818
A12INVERTIDA	21,6400	36,475	,477	,793

Para la variable mediadora norma subjetiva denominada (NORMSUB) se encontró un componente con los elementos A03, A08 y A011 con un coeficiente de fiabilidad alfa de Cronbach de 0.778 superior a 0.7 y adecuado para ir a SEM.

### Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,778	3

### Estadísticos total-elemento

	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
A03	9,7100	9,137	,663	,645
A08	9,4300	10,187	,520	,804
A011	9,3800	9,511	,669	,643

Para la variable exógena valoración cercana conocida como (VALORCERC), se encontró un solo componente con los elementos A01, A04 y A07 con un alfa de Cronbach de 0.692, sin embargo en el proceso de (SEM) el elemento A01 se retiró con lo que el Alfa de Cronbach ascendió a 0.788 aceptable para (SEM).

### Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,692	3

### Estadísticos total-elemento

	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
C1	9,3300	7,597	,366	,788
C4	9,3300	6,708	,638	,435
C7	9,4600	7,200	,544	,554

Para la variable exógena valoración social nombrada como (VALORSOCIAL), se encontraron elementos de un componente C3, C5 y C8 con alfa de Cronbach de 0.515 y durante la relajación para ajustar el modelo el proceso SEM se tuvo que eliminar la variable debido a la falta de relación estructural con otras variables que impidieron lograr una aceptable validez discriminante.

### Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,515	3

### Estadísticos total-elemento

	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
C3	8,6000	6,384	,371	,343
C5	9,2900	6,612	,333	,407
C8	8,1900	6,984	,285	,486

Para la última variable exógena habilidades denominada como (HABILIDADES), se encontró un componente con los ítems D1, D2, D3, D4, D5 y D6 con alfa satisfactorio de Cronbach de 0.879 pero durante la relajación se encontró que debía eliminar el ítem D1 por tener covarianza con otros.

## Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,879	6

## Estadísticos total-elemento

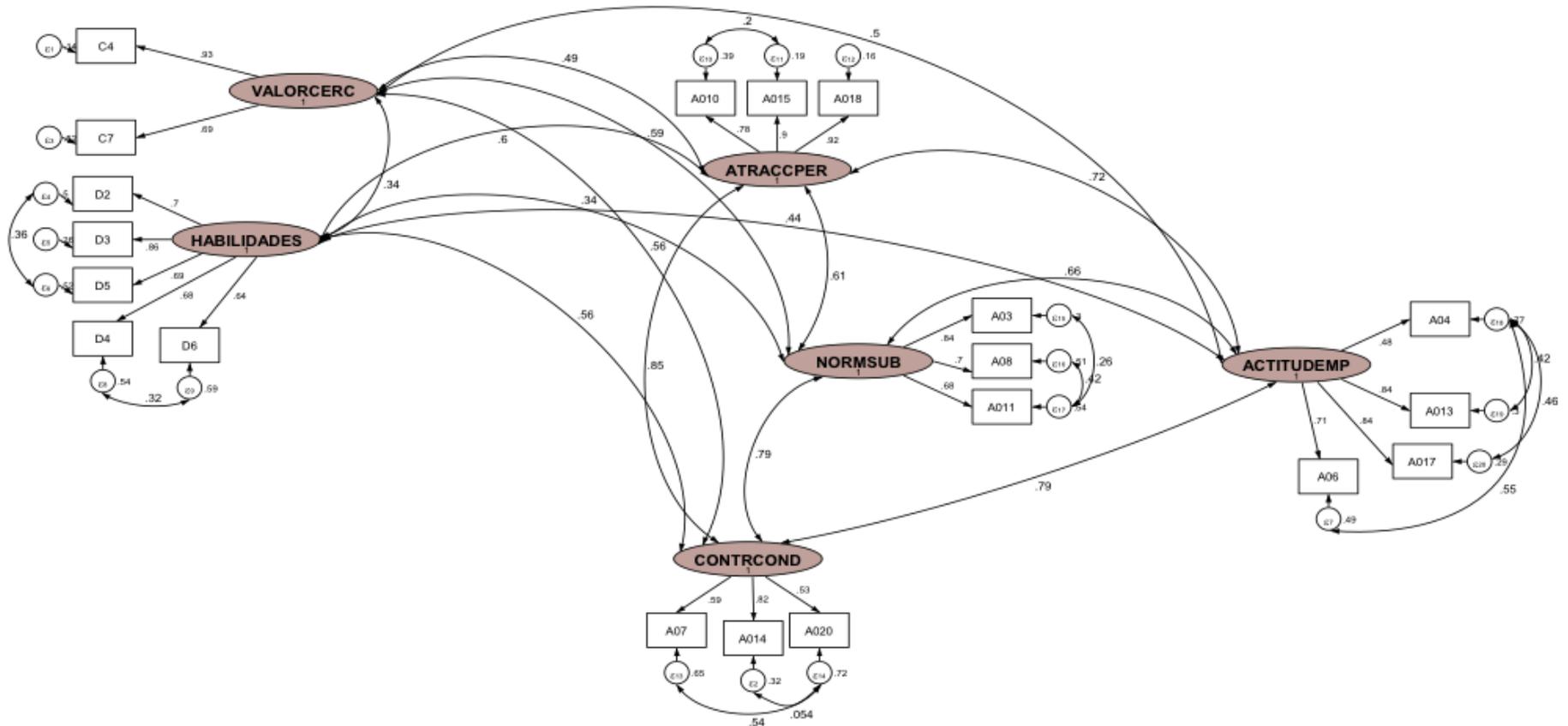
	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
D1	28,3000	24,354	,692	,857
D2	27,9500	25,604	,699	,856
D3	27,6700	24,163	,713	,854
D4	27,5600	26,734	,661	,863
D5	28,1500	24,634	,710	,854
D6	27,6200	26,541	,651	,864

### 3.1.2 Modelo de medición en SEM

Una vez que el modelo de medición en SEM se relajó se logró una configuración aceptable que es la siguiente:

**Figura 4**

Modelo de medición en STATA según el Autor.



El modelo de medición se fijó con un chi cuadrado 434 con 145 grados de libertad justo en el límite de 3 como máximo para la relación entre el valor de chi cuadrado y los grados de libertad. El modelo de medición se redujo bastante y no converge si los ajustes continúan, pero se considera aceptable.

**Figura 5**

Bondad de ajuste del resultado del Modelo de medición en STATA por autor

Fit statistic	Value	Description
Likelihood ratio		
chi2_ms(145)	434.010	model vs. saturated
p > chi2	0.000	
chi2_bs(190)	2740.315	baseline vs. saturated
p > chi2	0.000	
Population error		
RMSEA	0.100	Root mean squared error of approximation
90% CI, lower bound	0.090	
upper bound	0.111	
pclose	0.000	Probability RMSEA <= 0.05
Information criteria		
AIC	12544.503	Akaike's information criterion
BIC	12758.240	Bayesian information criterion
Baseline comparison		
CFI	0.887	Comparative fit index
TLI	0.852	Tucker-Lewis index
Size of residuals		
SRMR	0.059	Standardized root mean squared residual
CD	1.000	Coefficient of determination

Observamos que el ajuste global Chi cuadrado 943 en relación con los 459 grados de libertad es bueno y menor o igual a 3, que es el máximo aceptable. Fornell & Larcker (1981) y Hair et al (1998).

Los índices de bondad de ajuste en la Figura 3 son aceptables pero dentro de los límites ya que RMSEA (Root Mean Square Error of Approximation) está en el valor máximo aceptable de 0.10 y el ajuste marginal CFI (Índice de ajuste comparativo) en el valor mínimo muy cercano de 0.897 a 0.90 aceptable. . Fornell & Larcker (1981) y Hair et al (1998).

El índice de velocidad de ajuste es 0.059 SRMR (Residual cuadrático medio de raíz estandarizado) por debajo del máximo aceptable de 0.10 y el coeficiente de determinación es bueno y el valor máximo de 1. (Pelo, Jr., JF, Negro, WC, Babin, BJ, Anderson, RE, Tatham, RL, 2006).

Las cargas de los items estandarizados son casi todas cercanas o superiores a 0.7, excepto algunas cargas Lambda que son más pequeñas pero cercanas a 0.7, lo que demuestra la confiabilidad de los items según Fornell & Larcker (1981) y Hair et al (1998).

La validez convergente se observó con las cargas estandarizadas de ítems que se cargan con valores altos y correlacionados arriba o cerca de 0.7 (menos unas 3) y la varianza extraída. El valor medio es mayor que 0.5 para cada constructo. Larcker (1981) y Hair et al (1998).

La validez discriminante se evaluó mediante criterios de validez según Fornell y Larcker (1981) para lo que se usaron los datos del modelo de medición derivados de la matriz de covarianzas.

**Figure 6**  
Covarianzas derivadas del modelo de medición en SEM por el Autor

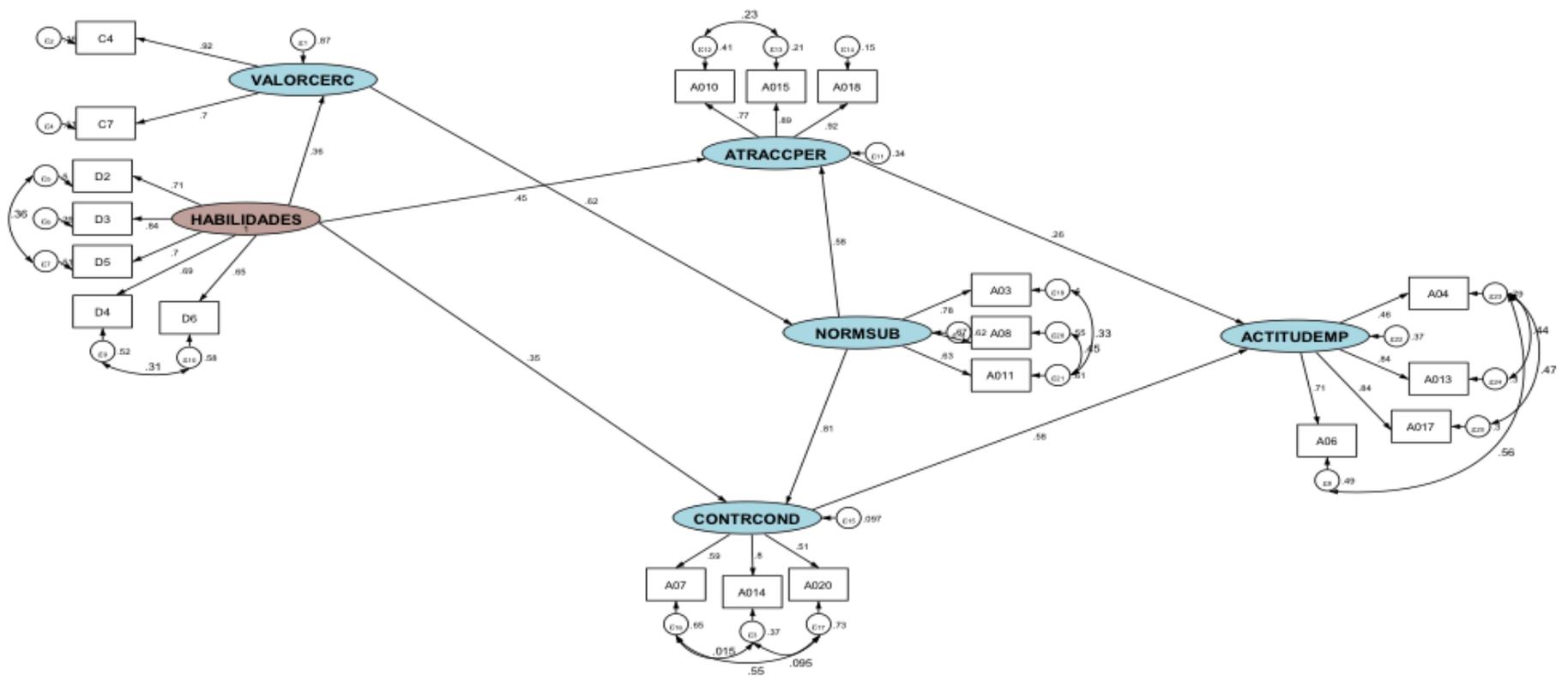
cov(e.D2,e.D5)	.3591645	.0739897	4.85	0.000	.2141474	.5041817
cov(e.D4,e.D6)	.3220958	.0747901	4.31	0.000	.1755098	.4686818
cov(e.A010,e.A015)	.2015014	.1056889	1.91	0.057	-.0056451	.4086479
cov(e.A014,e.A020)	.0539144	.0775925	0.69	0.487	-.0981641	.2059929
cov(e.A07,e.A020)	.5435727	.0534278	10.17	0.000	.4388562	.6482893
cov(e.A03,e.A011)	.259235	.101727	2.55	0.011	.0598537	.4586163
cov(e.A08,e.A011)	.4235478	.0687966	6.16	0.000	.2887089	.5583868
cov(e.A06,e.A04)	.5504564	.0591117	9.31	0.000	.4345996	.6663131
cov(e.A04,e.A013)	.4225583	.0873388	4.84	0.000	.2513774	.5937393
cov(e.A04,e.A017)	.4583361	.0863443	5.31	0.000	.2891044	.6275679
cov(VALORCERC,HABILIDADES)	.3427422	.0855886	4.00	0.000	.1749916	.5104928
cov(VALORCERC,ATRACCPER)	.4945287	.0702104	7.04	0.000	.3569188	.6321385
cov(VALORCERC,CONTRCOND)	.560501	.0695637	8.06	0.000	.4241586	.6968434
cov(VALORCERC,NORMSUB)	.5866659	.0704622	8.33	0.000	.4485624	.7247693
cov(VALORCERC,ACTITUDEMP)	.500996	.0676902	7.40	0.000	.3683256	.6336663
cov(HABILIDADES,ATRACCPER)	.5961232	.0568609	10.48	0.000	.484678	.7075685
cov(HABILIDADES,CONTRCOND)	.5570444	.0774282	7.19	0.000	.4052878	.708801
cov(HABILIDADES,NORMSUB)	.3394877	.0816358	4.16	0.000	.1794845	.4994909
cov(HABILIDADES,ACTITUDEMP)	.4422745	.0676847	6.53	0.000	.3096149	.5749341
cov(ATRACCPER,CONTRCOND)	.8524913	.0468062	18.21	0.000	.7607528	.9442298
cov(ATRACCPER,NORMSUB)	.6114581	.0605504	10.10	0.000	.4927814	.7301347
cov(ATRACCPER,ACTITUDEMP)	.7198335	.0438681	16.41	0.000	.6338535	.8058135
cov(CONTRCOND,NORMSUB)	.7857764	.063264	12.42	0.000	.6617813	.9097715
cov(CONTRCOND,ACTITUDEMP)	.7857584	.0608206	12.92	0.000	.6665521	.9049646
cov(NORMSUB,ACTITUDEMP)	.6593982	.0598667	11.01	0.000	.5420615	.7767348

LR test of model vs. saturated: chi2(145) = 434.01, Prob > chi2 = 0.0000

Todas la covarianzas pasaron la prueba de significancia con un valor  $p \sim$  menor que 0.05.

### 3.1.3. Modelo estructural en SEM

**Figure 7**  
Modelo estructural en STATA elaborado por el Autor



El modelo estructural fue fijado con un chi cuadrado 458 con 151 grados de libertad justo en el límite máximo de 3 para la relación entre el valor de chi cuadrado y los grados de libertad. El modelo estructural se redujo.

**Figure 8**

Coefficientes de bondad de ajuste del modelo estructural en SEM por el Autor

Fit statistic	Value	Description
<b>Likelihood ratio</b>		
chi2_ms(151)	458.601	model vs. saturated
p > chi2	0.000	
chi2_bs(190)	2740.315	baseline vs. saturated
p > chi2	0.000	
<b>Population error</b>		
RMSEA	0.101	Root mean squared error of approximation
90% CI, lower bound	0.091	
upper bound	0.112	
pclose	0.000	Probability RMSEA <= 0.05
<b>Information criteria</b>		
AIC	12557.095	Akaike's information criterion
BIC	12751.102	Bayesian information criterion
<b>Baseline comparison</b>		
CFI	0.879	Comparative fit index
TLI	0.848	Tucker-Lewis index
<b>Size of residuals</b>		
SRMR	0.066	Standardized root mean squared residual
CD	0.877	Coefficient of determination

Los índices de bondad de ajuste son aceptables, pero dentro de los límites, ya que RMSEA se encuentra en el valor máximo aceptable de 0.10 y el ajuste marginal de CFI en el valor mínimo muy cercano de 0.879 a 0.90 es aceptable.

El coeficiente de velocidad de ajuste es 0.066 SRMR por debajo del máximo aceptable de 0.10 y

el coeficiente de determinación es 0.877 sobre el valor máximo de 1. (Hair, Jr., JF, Black, WC, Babin, BJ, Anderson, RE, Tatham, RL, 2006)

Todos los coeficientes estructurales fueron significativos con un valor de P inferior a 0,05, así como las covarianzas implicadas obtenidas en STATA.

---

## **4. Conclusiones**

Se puede concluir lo siguiente:

### **4.1. Las hipótesis de impacto positivo que se rechazan numeradas son**

H5: la valoración cercana tiene un impacto positivo en la atracción personal.

H7: la valoración social tiene un impacto positivo en las normas subjetivas

H8: La valoración social tiene un impacto positivo en el control conductual percibido.

H10: la valoración social tiene un impacto positivo en las capacidades empresariales.

H12: las habilidades de emprendimiento tienen un impacto positivo en las normas subjetivas.

### **4.2. Las hipótesis de impacto positivo que se aceptan son**

H1: La atracción personal hacia ser emprendedor tiene un impacto positivo en la actitud emprendedora.

H2: Control del comportamiento percibido tiene un impacto positivo en la actitud emprendedora.

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

H4: Normas subjetivas tiene un impacto positivo en el control del comportamiento percibido.

H6: La valoración cercana tiene un impacto positivo en las normas subjetivas.

H9: La valoración cercana tiene un impacto positivo en las habilidades empresariales.

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

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

4.2.1 La atracción personal por ser emprendedor se ve influenciada positivamente por la habilidad empresarial, pero ya no recibe impacto de la valoración cercana, lo que se entiende porque el individuo graduado se siente atraído por lo que puede hacer y no por lo que piensa su entorno.

4.2.2 De manera similar, las habilidades no influyen positivamente en la norma subjetiva, pero esta continúa siendo influida positivamente por lo que piensan las personas cercanas al individuo.

4.2.3 El constructo control de comportamiento percibido tiene influencia positiva sobre la actitud emprendedora con un coeficiente estructural de 0.57 casi el doble que la atracción personal 0.26.

4.2.4 La norma subjetiva también tiene impacto positivo sobre el control conductual percibido

4.2.5 La variable exógena que determina en gran medida el control del comportamiento percibido y, por lo tanto, la actitud emprendedora es la capacidad o habilidad empresarial del individuo.

---

## **Referencias bibliográficas**

- Ajzen, I. (1991) Theory of planned behavior: some unresolved issues, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50 (2), 179-211.
- Ajzen, I. & Conductor, BL (1992). The application of the theory of planned behavior leisure option, *Journal of Leisure Research*, 24 (3), 207-224.
- Ajzen, I. & Fishbein, M. (1980) Understanding attitudes and predicting social behavior. Englewood Cliffs,
- Bandura, A. (1986). "The social foundations of thought and action". Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Bandura A. (1982) Mechanisms of self-efficacy in human action, *American Psychologist*, 37
- Fornell, C., Larcker, D.F., 1981. Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research* 18 (1), 39-50.
- Hair, Jr., J.F., Black, W.C., Babin, B.J., Anderson, R.E., Tatham, R.L., 2006. *Multivariate data analysis (6th Ed.)*, Pearson-Prentice Hall, Upper Saddle River, NJ.
- Krueger M, (2000). Potential entrepreneur. Baylor University. ET & P.
- Krueger, N. 1993. "The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability". *Entrepreneurship: Theory and Practice* 18 (1)
- Lanero A, Sánchez, J. C, A. and Yurrebaso A. (2005) "Determinant variables of the entrepreneurial intention in the university context." *Journal of Applied Social Psychology* 15.1.
- Liñán, F. 2004. Models based on the intention of entrepreneurship. *Education Small Businesses* 11-35.
- Liñán, F. (2008). Skill and value perceptions: ¿how do they affect entrepreneurial intentions? *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(3), 257-272.
- Liñán, Francisco, and Yi-Wen Chen. "Development and Cross-Cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions". *Entrepreneurship Theory and Practice* 33.3 (2009): 593-617.
- Maluk, O. (2014) "Explanatory variables of the entrepreneurial intention of university students and the importance of the subject entrepreneurship as a factor".  
[oei.es/congreso2014/memoriactei](http://oei.es/congreso2014/memoriactei)
- Maluk O (2016) "Perception variables as explanatory factors for university graduates entrepreneurial action: An exploratory analysis". *BALAS* (2016).
- Sánchez, J. C. (2009). The psychological variables in intentional processes to be an entrepreneur: a cross-cultural study. *Journal of Applied Social Psychology*.
- Sánchez García, J. C., Carballo, T., & Gutiérrez, A. (2011). The entrepreneur from a cognitive approach. *Psicothema*, 23 (3), 433-438.

---

1. Director de investigaciones de la Facultad de Economía de la Universidad Agraria del Ecuador, PHDc Management Research Ramón Llull-España, Magister in Management Research Universidad ESAN. [omaluk@uagraria.edu.ec](mailto:omaluk@uagraria.edu.ec) , [omaluk@gmail.com](mailto:omaluk@gmail.com)

---

Revista ESPACIOS. ISSN 0798 1015  
Vol. 39 (Nº 15) Año 2018

[Índice]

[En caso de encontrar algún error en este website favor enviar email a [webmaster](mailto:webmaster)]