



Revista Venezolana de Gerencia
ISSN: 1315-9984
rvgluz@gmail.com
Universidad del Zulia
Venezuela

Análisis estructural de los factores que inciden en el emprendimiento

Diez Farhat, Said; Vargas Valdiviezo, Ma. Auxiliadora; Acosta Ramírez, Nadia

Análisis estructural de los factores que inciden en el emprendimiento

Revista Venezolana de Gerencia, vol. 26, núm. 93, 2021

Universidad del Zulia, Venezuela

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29066223022>

Análisis estructural de los factores que inciden en el emprendimiento

Structural analysis of the factors that influence entrepreneurship

Diez Farbat, Said
Corporación Financiera Nacional, Ecuador
said.diez@cu.ucsg.edu.ec

Redalyc: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29066223022>

Vargas Valdiviezo, Ma. Auxiliadora
Ingeniera Comercial, Ecuador
maría.vargas06@cu.ucsg.edu.ec

Acosta Ramírez, Nadia
Licenciada en Lengua Inglesa, Ecuador
nadia.acosta@cu.ucsg.edu.ec

RESUMEN:

Esta investigación tuvo como objetivo determinar los factores que inciden en el emprendimiento mediante un análisis estructural en los graduados de las carreras empresariales de la ciudad de Quito. La metodología a utilizar en esta investigación fue el método deductivo, el alcance del estudio fue descriptivo porque está orientado a determinar los factores que inciden en el emprendimiento, mediante un modelo estructural en los graduados de las carreras empresariales. Los factores que inciden en la creación de un negocio son: transferencia de investigación y desarrollo, educación y capacitación en emprendimiento, normas culturales y sociales. Se concluye que la educación y capacitación en emprendimiento, y la transferencia de investigación y desarrollo no tienen una influencia directa y significativa en la capacidad de crear un nuevo negocio.

PALABRAS CLAVE: emprendimiento, negocio, transferencia de investigación y desarrollo, normas culturales y sociales.

ABSTRACT:

This research aimed to determine the factors that influence entrepreneurship through a structural analysis of graduates of business careers in the city of Quito. The methodology to be used in this research was the deductive method, the scope of the study was descriptive because it is aimed at determining the factors that influence entrepreneurship, using a structural model for graduates of business careers. The factors that influence the creation of a business are: transfer of research and development, education and training in entrepreneurship, cultural and social norms. It is concluded that entrepreneurship education and training, and the transfer of research and development do not have a direct and significant influence on the ability to create a new business.

KEYWORDS: entrepreneurship, business, research and development transfer, cultural.

1. INTRODUCCIÓN

Recientes investigaciones han aportado de manera específica en cuanto a los factores que inciden en la creación de un nuevo negocio. Para Díaz-Casero et al, (2012) los factores ambientales o del entorno que influyen en la creación de un nuevo negocio son: (a) la educación y capacitación en emprendimiento, (b) la transferencia de la investigación y desarrollo; y (c) las normas culturales y sociales. Sus hallazgos demostraron el rol excepcional de las normas sociales y culturales en la capacidad de generar nuevos negocios. Sin embargo, estos autores concluyeron que la educación y capacitación en emprendimiento no influye significativamente en dicha creación (no está asociada de manera positiva con la creación de nuevos negocios) sino que más bien es un facilitador indirecto a través de la normas culturales y sociales de la población.

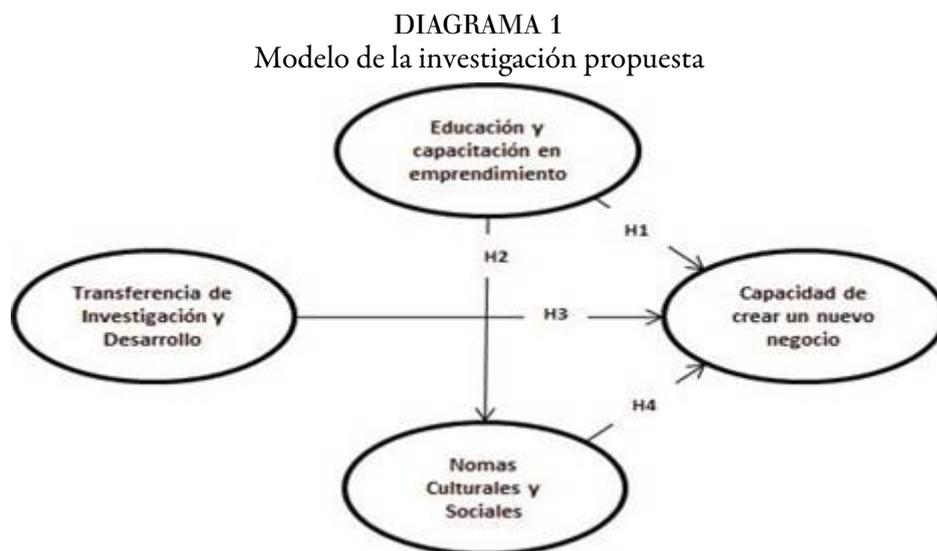
Emprender en un nuevo negocio es un proceso de creación, expansión y consolidación de empresas fundamental para el desarrollo económico porque genera fuentes de trabajo (Schumpeter, 1934). Comprender este fenómeno es de interés para los gobiernos (que necesitan aumentar tasas de empleo), los individuos que tienen la motivación de crear su propio negocio (en búsqueda de beneficios económicos) e

instituciones dedicadas a la enseñanza y capacitación sobre este tema (en pro de formar profesionales capaces de crear nuevas empresas competitivas).

En Latinoamérica existen carreras y centros de capacitación universitarios dedicados a la enseñanza de cómo ser emprendedor. Entre los principales objetivos de este tipo de educación son fomentar el espíritu emprendedor y formar generadores de empleo a través de la creación de nuevos negocios. Por lo tanto, la novedad y originalidad de esta investigación radica en testear el modelo de Díaz-Casero et al, (2012) y con los resultados que se obtengan dada la población escogida se podrá generalizar el modelo y así generar un aporte científico en el área de los negocios, específicamente en el emprendimiento. Adicionalmente, se beneficiará a la sociedad con conocimiento sobre los factores subyacentes en la creación de emprendimientos y ayudará a los gobiernos a implementar políticas para fomentar la generación de fuentes de empleo.

Por esta razón, el objetivo de este estudio es determinar los factores que inciden en el emprendimiento. La metodología se apoya en el método deductivo, a partir de la comparación de investigaciones previas con los resultados de varios estudios. Para el efecto, se realizó una revisión de literatura de los conceptos, hallazgos y aportes de diversos autores que fueron compilados de manera organizada.

2. ANÁLISIS TEÓRICO DE LOS FACTORES QUE INCIDEN EN EL EMPRENDIMIENTO



Díaz-Casero, Hernández y Roldan (2012).

La novedad y originalidad de esta investigación radica en testear el modelo de Díaz-Casero et al, (2012) y con los resultados que se obtengan dada la población escogida se podrá generalizar el modelo y así generar un aporte científico en el área de los negocios, específicamente en el emprendimiento, diagrama 1.

Adicionalmente, se beneficiará a la sociedad con conocimiento sobre los factores subyacentes en la creación de emprendimientos y ayudará a los gobiernos a implementar políticas para fomentar la generación de fuentes de empleo. A continuación se detalla la revisión de la literatura sobre los factores que inciden en el emprendimiento y que sirvió como base teórica para esta investigación.

• Educación y Capacitación en Emprendimiento (EET)

En el campo empresarial es necesario estudiar la relación que existe entre la educación y la capacitación en emprendimiento. (Henry et al, 2005). Se ha hablado de la relación de la educación con el emprendimiento (Gibb & Hannon, 2006) puesto que se entiende que las universidades pueden influir en el deseo del estudiante de crear una empresa. Sin embargo, Gibb y Hannon (2006) muestran que el emprendimiento no solo requiere de una adecuada educación superior, sino compromiso con la mejora continua.

Un título universitario en una carrera administrativa ya no es suficiente para asegurar que un individuo dure en un trabajo, solo otorga un acceso inicial al campo laboral.

Actualmente, el ambiente económico global está compuesto por los adelantos tecnológicos y el surgimiento de nuevos mercados a nivel mundial. Por lo tanto, es aparente que un emprendedor tenga necesidad de habilidades de emprendimiento para poder tratar con los retos de la vida y el futuro incierto independientemente de la carrera profesional que una persona escoja o de sus circunstancias, aprender emprendimiento le permitirá aprender a ser innovador en la resolución de problemas, adaptarse a los cambios y a ser más autosuficiente (Henry et al, 2005).

Levie y Autio (2008) explicaron que se espera que la EET fomente la oferta de emprendimientos. Uno de los mecanismos para fomentar el emprendimiento con EET es a través de la dotación de habilidades instrumentales necesarias para iniciar y hacer crecer una nueva empresa (Honig, 2004). Otro mecanismo es a través de la mejora de la capacidad cognitiva de los individuos para gestionar complejidades involucradas en el reconocimiento y evaluación de oportunidades, así como en la creación y crecimiento de nuevas organizaciones (DeTienne & Chandler, 2004).

Una tercera manera es mediante el efecto de la cultura sobre las actitudes de los estudiantes y las disposiciones de su comportamiento (Peterman & Kennedy, 2003). Así, el emprendimiento requiere una mezcla de habilidades a fin de eliminar brechas que impidan completar los insumos para el emprendimiento (Levie & Autio, 2008).

• **Transferencia de Investigación y Desarrollo (RDT)**

La transferencia de la investigación y desarrollo (RDT) tiene un enfoque schumpeteriano, quien enfatizó la importancia del desarrollo tecnológico como generador de oportunidades empresariales (1934). El desarrollo tecnológico crea desbordamientos o *spillovers* de conocimiento que pueden ser aprovechados para comercializar innovaciones (Nelson & Winter, 1982). En consecuencia, el emprendimiento desempeña un papel importante para facilitar la explotación de los *spillovers* del conocimiento.

Según Díaz-Casero et al, la RDT es una variable que estima “en qué medida la investigación y el desarrollo de los países o regiones conducen a nuevas oportunidades comerciales; y distingue si estos están al alcance de los empresarios o no” (2012, p. 852)”. En este aspecto la RDT indica que tan accesible son los nuevos conocimientos y tecnologías para las nuevas empresas y las empresas en desarrollo (Reynolds et al, 2005). Desde esta perspectiva, la innovación (cambio tecnológico) contribuye a la aparición de nuevas empresas sea porque combinan los recursos de una manera distinta o porque crean nuevas funciones de producción (Cooper & Park, 2008).

Por lo tanto, la RDT es una de las condiciones más significativas para un ambiente emprendedor (facilita el emprendimiento) en especial para los países con altos niveles de competitividad y orientados a la innovación. Sin embargo, para los países cuyas economías se basan en el sector primario la RDT más bien tiene poca significancia.

• **Normas Culturales y Sociales (CSN)**

La estructura institucional limita las acciones para la creación de empresas en lo referente a creencias, género, legislación mercantil entre otras, lo que condiciona la aparición y desarrollo de nuevas empresas (Díaz-Casero et al, 2005). Asimismo, la cultura es un factor determinante en la forma en que los individuos afrontan las limitaciones para generar soluciones a corto plazo y la forma de enfrentar las limitaciones formales que las normas sociales pueden llegar a establecer en la eficacia de los empleados en el desarrollo empresarial a largo plazo.

Los seres humanos construyen “modelos mentales” para intentar explicar e interpretar la realidad que los rodea y el ámbito empresarial no es la excepción, de acuerdo a lo expuesto en el enfoque teórico sociocultural que estudia los factores que inciden en la actividad emprendedora (Díaz-Casero et al, 2005). Uno de los aspectos que no se puede quedar aislado en el estudio del emprendimiento es la forma de reaccionar del individuo condicionado por el entorno ya que las normas sociales y la cultural se ponen de manifiesto cuando

se trata de analizar el crecimiento económico, la innovación de las empresas y la creación de empleo (Díaz-Casero et al, 2010). Las sociedades poseen por naturaleza diferentes entornos físicos, los miembros de una sociedad deben adoptar patrones de comportamiento ambientalmente dominantes para lograr el éxito. Estos patrones de conducta ambientalmente dominantes implican la formación de distintos valores culturales en sociedades diferentes; algunos de los cuales inciden en la decisión de crear nuevas empresas (Thornton et al, 2011).

Consecuentemente, la cultura (a diferencia de los contextos políticos, sociales, tecnológicos o económicos) es determinante para el comportamiento económico y el emprendimiento (Shane, 2000).

La literatura concuerda que la cultura es un determinante del comportamiento emprendedor. La cultura se utiliza para referirse al conjunto perdurable de valores de una nación, una región o una organización (George & Zahra, 2002). Sin embargo, es necesario distinguir entre la cultura nacional general o los valores universales como los medidos por Hofstede (1980) y las creencias o actitudes específicas de acuerdo al contexto con respecto al emprendimiento.

Varios estudios empíricos han reportado asociaciones estadísticas entre la cultura y las actividades empresariales. Pero los resultados de los intentos para medir el efecto de la cultura nacional en la actividad empresarial utilizando medidas nacionales de cultura estándar y controles apropiados han sido diversos y mixtos. Lo anterior podría deberse a que las creencias ampliamente compartidas en sociedades determinadas pueden mediar entre los valores culturales y la promulgación de comportamientos específicos (Smith et al, 2002). Por lo tanto, se debe diferenciar entre la cultura nacional y la cultura emprendedora y normas sociales (Levie & Autio, 2008).

- **Capacidad Emprendedora (EC)**

La capacidad emprendedora, conocida en inglés como entrepreneurial capacity (EC), es una herramienta que ayuda al individuo a descubrir las oportunidades del mercado antes de comprometer sus recursos y exponerse al riesgo de crear una empresa. (Clarysse et al, 2011) Estos autores citando a Baron & Ensley (2006) explicaron que identificar las oportunidades es una de las características que mejor definen al emprendedor y le permiten desarrollar sus habilidades para tener éxito en su emprendimiento.

Otani (1996) explicó que la capacidad empresarial tiene influencia en el tamaño que la empresa adoptará en el largo plazo, por lo que la adecuada gestión de recursos en la empresa puede conducir a cada organización hacia el crecimiento sostenido de sus gestiones. El objetivo sería para pasar así de microempresas a pymes o a grandes empresas, según la practicidad de las gestiones del emprendedor. El reconocimiento de oportunidades está conectado con la capacidad emprendedora ya que el emprendedor que quiere resultados deberá analizar bien su entorno (Clarysse et al, 2011).

No obstante, la habilidad de reconocer las oportunidades presentes en el mercado no es una destreza exclusiva de ciertos emprendedores sino que más bien debería ser una habilidad requerida como condición inicial para aquellos que aspiran a emprender.

Para la capacidad emprendedora también se debe considerar el riesgo. Para Knight (1964) el riesgo consiste en asumir las incertidumbres del mercado, de manera que generen ganancias y se optimice el uso de recursos. Es parte de la capacidad porque es el emprendedor quien deberá analizar que estrategias son más efectivas para reducir el impacto del riesgo. La capacidad emprendedora refleja la destreza de emprender un nuevo negocio, por lo que incumbe las habilidades y la motivación del emprendedor. Uno de los primeros conceptos estipuló que la EC es la “habilidad de evaluar la oportunidades (en términos de brechas y obstáculos) en los mercados” (Leibenstein, 1968:80).

Lo que interesa del concepto de Leibenstein es que el observó a la percepción de oportunidades de mercado como un elemento de la capacidad de emprender un nuevo negocio. Esto deriva en dos factores que componen la EC: (a) capacidades de los individuos para cubrir brechas de mercado (habilidades) y (b) el grado en el que un potencial emprendedor responde a diferentes estados motivacionales (motivación).

Dicho lo anterior, mientras la oportunidad es una condición necesaria para la actividad emprendedora, esta sola no es suficiente. Se desprende entonces que la EC es la motivación individual para comenzar una nueva empresa y las habilidades requeridas para llevar a cabo iniciativas de emprendimiento (Levie & Autio, 2008; Reynolds et al., 2005). Finalmente, la EC es “la motivación de los individuos para comenzar un nuevo negocio y la medida en que los individuos tienen las habilidades requeridas para perseguir iniciativas empresariales” (Díaz-Casero et al, 2012: 852).

La literatura mantiene un consenso sobre lo que significa la EC. La EC se ha presentado en la literatura empresarial como una característica individual necesaria para convertirse en emprendedor (Nicolaou et al, 2009). Uno de los conceptos mencionó que la EC es “la habilidad que los individuos tienen para detectar, reconocer y absorber oportunidades de negocio” (Clarysse et al, 2011:1086). Esto quiere decir que las personas con orientación emprendedora identifican las oportunidades que conducen a nuevas ideas de emprendimiento que pueden comercializarse y muestran un interés general en la búsqueda de estas oportunidades o ideas.

Es interesante notar que el estudio de Nicolaou et al, (2009) demostró que más de la mitad de la variación en la EC se debe a las diferencias genéticas entre individuos. A su vez la EC no está relacionada con el entorno en el que crecieron estas personas ni con el entorno en el que operan actualmente (Clarysse et al, 2011; Nicolaou et al, 2009).

3. ANÁLISIS CUANTITATIVO DE LOS FACTORES QUE INCIDEN EN EL EMPRENDIMIENTO

Esta investigación se realizó con un diseño no experimental de corte transversal, tomando como unidad de análisis a los graduados en el periodo 2013–2018 de las carreras empresariales de la ciudad de Quito. El cuestionario aplicado, es el propuesto por el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), validado por Díaz-Casero et al, (2012), con los siguientes constructos e indicadores:

- Educación y capacitación en emprendimiento (EET): 6 ítems
- Transferencia de investigación y desarrollo (RDT): 6 ítems
- Normas culturales y sociales (CSN): 5 ítems
- Capacidad emprendedora (EC): 10 ítems

Una vez tabuladas las respuestas de las encuestas, se procedió a realizar un análisis descriptivo para la identificación de valores faltantes y respuestas atípicas. Debido a que los datos corresponden a variables de intervalo con cinco niveles de respuestas, se analizó el histograma de frecuencias para identificar el comportamiento de los datos e identificar valores faltantes y atípicos. Por medio de este análisis, se encontró que las 27 preguntas del cuestionario, no tienen valores atípicos, ni valores faltantes.

Por medio de la inspección visual, de los histogramas de frecuencias se encontró una primera evidencia de la distribución no normal de los datos. La distribución de los datos de las 27 variables observables, mostraron una forma leptocúrtica con asimetría negativa, lo cual se tomó en cuenta al momento de la elección del método de estimación de modelos de ecuaciones estructurales. Se realizó un análisis de la confiabilidad de las escalas de los cinco factores por medio del coeficiente de Alfa de Cronbach. Debido a que se utilizaron escalas sugeridas por la literatura, se recomienda establecer a .7 como valor crítico de consistencia interna (Chion & Charles, 2016).

TABLA 1
Consistencia Interna de los Factores

Tabla 1 Consistencia Interna de los Factores

	Número de items	Alfa de Cronbach
Transferencia de Investigación y Desarrollo	6	.857
Educación y Capacitación en Emprendimiento	6	.892
Normas Culturales y Sociales	5	.852
Capacidad para Crear un Nuevo Negocio	10	.862

elaboración propia
Nivel crítico de consistencia interna .7.

Por medio del análisis del coeficiente de Alfa de Cronbach, se demostró según la Tabla 1, que las escalas son confiables para el estudio de la capacidad emprendedora para los graduados de la carrera empresariales de la ciudad de Quito. Todos los valores de consistencia interna son mayores al valor crítico de .7. Sin embargo, debido a que el estudio relaciona constructos, es necesario evaluar la calidad del modelo por medio de Análisis Factorial Confirmatorio para analizar las cargas factoriales, validez discriminante y validez convergente (Brown, 2015).

Se analizó la adecuación muestral por medio de la prueba de Kaiser-MeyerOlkin (KMO), además de la prueba de esfericidad de Bartlett. Las pruebas en mención sirven para justificar que con los datos levantados se puede realizar un análisis factorial. Según los resultados obtenidos los datos se adecúan para la realización de un análisis factorial con un KMO de .889, y un valor de significancia de la prueba de Bartlett <.05.

Se estimaron los modelos de medición por medio del algoritmo PLS, el cual permitió evaluar las cargas factoriales, validez discriminante y la validez convergente por medio del Análisis Factorial Confirmatorio.

Por medio del análisis de cargas factoriales, se encontró que solo una de las variables observables (CSN05) tiene una carga por debajo del mínimo aceptable de .7 en el factor Normas Culturales y Sociales. Con relación al factor Educación y Capacitación en Emprendimiento, la variable observable EET02 tiene una carga por debajo del mínimo aceptable en la evaluación confirmatoria de una escala. Todas las variables observables del factor Transferencia de Investigación y Desarrollo tuvieron cargas por encima de valor crítico de .7.

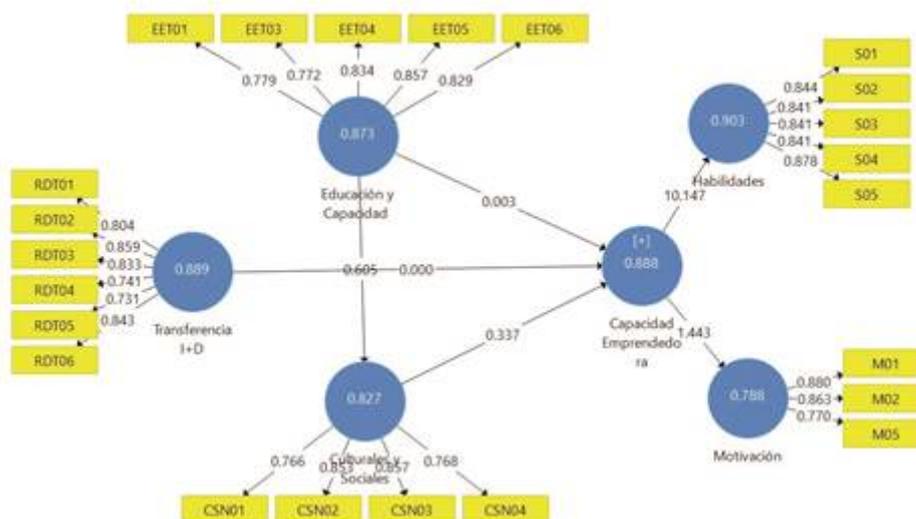
Por otro lado, las dimensiones del factor Capacidad para Crear un Nuevo Negocio, la dimensión de Habilidades y Capacidades todas las cargas tuvieron niveles aceptables por encima del nivel crítico. Sin embargo, las variables observables M3 y M4 de la dimensión de Motivación tuvieron cargas factoriales por debajo del nivel crítico de .7. Además, todas las variables observables del factor Motivación tuvieron cargas factoriales por debajo del nivel crítico en el constructo de segundo orden Capacidad para crear un nuevo negocio.

Se encontró que todos los factores tienen valores de las varianzas extraídas medias por encima de .5, con lo cual las variables observables explican más de la mitad de la varianza del factor (Garson, 2016). El análisis de la validez discriminante se realizó por medio del criterio de Fornell y Larker y en análisis de las cargas cruzadas de las variables observables (Hair et al, 2014). Por medio del análisis de Fornell y Larker se encontró que todos los constructos son significativamente distintos según estándares estadísticos. Para la evaluación del modelo de ecuaciones estructural por estimación de mínimo cuadrados parciales, se evaluó la capacidad predictiva del modelo por medio del coeficiente de determinación y del efecto tamaño (Garson, 2016).

El modelo estimado tuvo un coeficiente de determinación de .442, aunque no hay valor crítico de aceptación en ciencias sociales, por medio de la comparación con trabajos con propósitos similares, se considera aceptable (Ringle et al, 2012).

Por medio del refinamiento de los constructos por la evaluación de las cargas factoriales, se eliminaron las variables observables con cargas factoriales menores a .7. Se sugiere que cuando se prueban escalas sugeridas por la literatura se establezca como valor crítico de carga factorial de .7 (Chion & Charles, 2016). En el factor de Educación y Capacitación en Emprendimiento, se eliminó la variable observable EET02. En el factor Normas Culturales y Sociales, se eliminó la variable observable CSN05. En la dimensión de Motivación de la Capacidad Emprendedora, se eliminaron las variables observables M03 y M04, (diagrama 2, tabla 2 y 3).

DIAGRAMA 2
Estimación del Modelo de Medición Ajustado



Por medio de la eliminación de las variables observables con bajas cargas en sus respectivos factores, se mejoró la consistencia interna de los factores. Además, se obtuvo aceptables de varianzas extraídas medias, con valores mayores al nivel crítico de .5. Con ello, se asegura que los constructos son confiables para el estudio en de capacidad emprendedora en el contexto de graduados de la carrera empresariales.

TABLA 2
Validez Convergente Modelo de Medición Ajustado

	Alfa de Cronbach	rho_A	Fiabilidad compuesta	Varianza extraída media (AVE)
Capacidad Emprendedora	0,880	0,896	0,911	0,566
Educación y Capacitación en Emprendimiento	0,873	0,874	0,908	0,664
Normas Culturales y Sociales	0,827	0,832	0,886	0,660
Transferencia de I+D	0,889	0,895	0,916	0,646

elaboración propia

TABLA 3
Validez Discriminante del Modelo Ajustado – Criterio Fornell y Larker

	Capacidad Emprendedora	Educación y Capacitación en Emprendimiento	Normas Culturales y Sociales	Transferencia de I+D
Capacidad Emprendedora	0,752			
Educación y Capacitación en Emprendimiento	0,456	0,815		
Normas Culturales y Sociales	0,684	0,614	0,812	
Transferencia de I+D	0,525	0,697	0,749	0,804

elaboración propia

EET → Capacidad para Crear un nuevo Negocio

EET → CSN

RDT → Capacidad para Crear un Nuevo Negocio

CSN → Capacidad para Crear un Nuevo Negocio

Con relación a la validez discriminante, se realizó el análisis por medio del criterio de Fornell y Larker, confirmando que los constructos refinados para el caso de capacidad emprendedora, son distintas según estándares estadísticos. De esta manera, se realizó el Análisis Factorial Confirmatorio, refinando constructos obtenido constructos confiables que permitan obtener conclusiones válidas en el contraste de hipótesis del modelo estructural. En esta investigación las hipótesis son:

Previo al contraste de las hipótesis del modelo estructural, se evaluó la colinealidad entre los factores del modelo por medio del valor de inflación de varianza. Según los resultados obtenidos, no existe problema de colinealidad entre los factores del modelo estructural, al tener valores de factor de inflación de varianza menor a cinco (Hair et al, 2014). Para contrastar las hipótesis de una manera más objetiva, se sugiere estimar el modelo estructural por medio de bootstrapping con cinco mil sub muestras (Kwong & Kay, 2013), tabla 4. Por medio de bootstrapping se puede contrastar las hipótesis por medio de la evaluación de los valores p con un nivel de significancia de .05, el cual es nivel comúnmente utilizado en estudios de ciencias sociales.

TABLA 4
Hipótesis del Modelo Estructural – PLS-SEM

Hipótesis	Coefficientes T	P Statistics value	
EET → Capacidad para Crear un nuevo Negocio	.059	.371	.711 Se rechaza
EET → CSN	.614	8.137	.000 Se acepta
RDT → Capacidad para Crear un Nuevo Negocio	-.003	.022	.982 Se rechaza
CSN → Capacidad para Crear un Nuevo Negocio	.650	6.249	.000 Se acepta

elaboración propia
Estimación con cinco mil submuestras

Por medio del procedimiento de bootstrapping con cinco mil submuestras, se confirma que las hipótesis 2 (EET \rightarrow CSN) y la hipótesis 4 (: CSN \rightarrow Capacidad para Crear un Nuevo Negocio) se aceptan con un nivel de significancia de .05. Con ello, solo el factor de normas culturales tiene una influencia directa, positiva y significativa en la capacidad para crear un nuevo negocio. En la presente investigación, se demuestra que la educación y capacitación en emprendimiento y la transferencia de investigación y desarrollo no tienen una influencia directa y significativa en la capacidad de crear un nuevo negocio. Sin embargo, se demuestra que el factor de educación y capacitación en emprendimiento tiene una influencia indirecta en la capacidad para la creación de un nuevo negocio, ya esta relación es significativa si es mediada por las normas culturales y sociales.

4. CONCLUSIONES

Esta investigación buscó determinar los factores que inciden en el emprendimiento. Para ello, se tomó como unidad de análisis a una muestra de estudiantes graduados de las carreras empresariales de la ciudad de Quito. Para el levantamiento de los datos se utilizó el cuestionario validado y para la evaluación de la estructura de los factores del modelo y las hipótesis del modelo estructural, se estimaron modelos de ecuaciones estructurales por medio del programa SMART PLS versión 3.

En vista de la relevancia que implica la creación de nuevas empresas, los gobiernos están estableciendo políticas públicas que permitan incrementar la cantidad de emprendimientos, ya que además de ser beneficioso para el desarrollo y crecimiento económico, se ha comprobado que ayudan en la reducción de la pobreza y mejoran la efectividad y sostenibilidad económica provista por los organismos internacionales. Los determinantes que permiten la creación de nuevas empresas han sido menos estudiados en los países en vías de desarrollo que en los países desarrollados. La literatura revela que los investigadores han considerado el entorno institucional

(estabilidad macroeconómica, políticas públicas y conocimiento) y ciertos factores de oferta (ingresos y financiamiento) y demanda (estructura industrial e ingresos) como los factores diferenciales del emprendimiento en los países desarrollados, sin embargo considerando otros factores en una serie de estudios comparativos entre países, se concluye que el bajo nivel de emprendimiento en los países en vías de desarrollo se debe a una mayor burocracia y peores estructuras de gobernanza.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Baron, R., & Ensley, M. (2006). Opportunity recognition as the detection of meaningful patterns: Evidence from comparisons of novice and experienced entrepreneurs. *Management science*, 52(9), 1331-1344.
- Brown, T. (2015). *Confirmatory factor analysis for applied research*. (Second ed.). The Guilford Press.
- Clarysse, B., Tartari, V., & Salter, A. (2011). The impact of entrepreneurial capacity, experience and organizational support on academic entrepreneurship. *Research Policy*, 40(8), 1084-1093. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2011.05.010>
- Cooper, S., & Park, J. (2008). The Impact of 'Incubator' Organizations on Opportunity Recognition and Technology Innovation in New, Entrepreneurial High-technology Ventures. *International Small Business Journal*, 26(1), 27-56. <https://doi.org/10.1177/0266242607084658>
- Chion, S., & Charles, V. (2016). *Análisis de datos para la modelación estructural*. Pearson.
- DeTienne, D., & Chandler, G. (2004). Opportunity Identification and Its Role in the Entrepreneurial Classroom: A Pedagogical Approach and Empirical Test. *Academy of Management Learning & Education*, 3(3), 242-257. <https://doi.org/10.5465/AMLE.2004.14242103>

- Díaz-Casero, J., Hernández-Mogollón, R., & Roldán, J. (2012). A Structural Model of the Antecedents to Entrepreneurial Capacity. *International Small Business Journal*, 30(8), 850-872. <https://doi.org/10.1177/0266242610385263>
- Díaz-Casero, J., Hernández, R., Sánchez, M., & Postigo Jiménez, M. (2010). Actividad emprendedora y género: Un estudio comparativo. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 19(2), 8398.
- Díaz-Casero, J., Urbano Pulido, D., & Hernández-Mogollón, R. (2005). Teoría económica institucional y creación de empresas. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 11(3), 209-230.
- Garson, D. (2016). *Partial least squares: Regression & structural equation models*. Asheboro: Statistical Associates Blue Book Series.
- George, G., & Zahra, S. (2002). Culture and Its consequences for entrepreneurship. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 26(4), 5-9.
- Gibb, A., & Hannon, P. (2006). Towards the entrepreneurial university. *International Journal of Entrepreneurship Education*, 5(1), 73-110.
- Hair, J., Hult, T., Ringle, C., & Sarstedt, M. (2014). *A primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM)*. Los Angeles: SAGE.
- Henry, C., Hill, F., & Leitch, C. (2005). Entrepreneurship education and training: can entrepreneurship be taught? Part I. *Education+Training*, 47(2), 98-111.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. (6ta edición). McGraw Hill.
- Hofstede, G. (1980). *Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values*. Beverly Hills, Calif: Sage Publications
- Honig, B. (2004). Entrepreneurship education: Toward a model of contingency-based business planning. *Academy of Management Learning & Education*, 3(3), 258-273. <https://doi.org/10.5465/AMLE.2004.14242112>
- Knight, F. (1964). *Risk, uncertainty and profit*. Sentry Press.
- Kwong, K., & Kay, W. (2013). Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM) techniques using SmartPLS. *Marketing Bulletin*, 24(1), 1-32.
- Leibenstein, H. (1968). Entrepreneurship and development. *The American Economic Review*, 58(2), 72-83.
- Levie, J., & Autio, E. (2008). A theoretical grounding and test of the GEM model. *Small Business Economics*, 31(3), 235-263. <https://doi.org/10.1007/s11187-008-9136-8>.
- Nelson, R., & Winter, S. (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, Mass.: The Belknap Press of Harvard Univ. Press.
- Nicolaou, N., Shane, S., Cherkas, L., & Spector, T. (2009). Opportunity recognition and the tendency to be an entrepreneur: A bivariate genetics perspective. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 110(2), 108-117. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2009.08.005>
- Otani, K. (1996). A Human Capital Approach to Entrepreneurial Capacity. *Economica, New Series*, 63(250), 273-289.
- Peterman, N., & Kennedy, J. (2003). Enterprise education: Influencing students' perceptions of entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28(2), 129-144. <https://doi.org/10.1046/j.1540-6520.2003.00035.x>
- Ringle, C., Sarstedt, M., & Straub, D. (2012). Editor's comments: a critical look at the use of PLS-SEM in MIS quarterly. *Quarterly*, 36(1), iii-xiv. <https://doi.org/10.2307/41410402>
- Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., ... Chin, N. (2005). Global Entrepreneurship Monitor: Data collection design and implementation 1998 - 2003. *Small Business Economics*, 24(3), 205-231. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-1980-1>
- Schumpeter, J. (1934). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. Harvard University Press.
- Shane, S. (2000). Prior knowledge and the discovery of entrepreneurial opportunities. *Organization Science*, 11(4), 367-472.

- Smith, P., Peterson, M., & Schwartz, S. (2002). Cultural values, sources of guidance, and their relevance to managerial behavior: A 47 - nation study. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 33(2), 188-208. <https://doi.org/10.1177/0022022102033002005>
- Thornton, P., Ribeiro-Soriano, D., & Urbano, D. (2011). Socio-cultural factors and entrepreneurial activity: An overview. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, 29(2), 105-118. <https://doi.org/10.1177/0266242610391930>
- Wong, K. (2016). Technical note: Mediation analysis, categorical moderation analysis, and higherorder constructs modeling in partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM): A B2B example using SmartPLS. *The Marketing Bulletin*, 26(1), 1-23