



Modelo de comportamiento planificado (TPB) en conexión con la autoeficacia emprendedora (ESE) para determinar la acción de emprender

Planned behavior model (TPB) in connection with entrepreneurial self-efficacy (ESE) to determine the action of entrepreneurship

MALUK, Omar A. [1](#) y MALUK, Silvia A. [2](#)

Recibido: 13/06/2019 • Aprobado: 18/02/2020 • Publicado 12/03/2020

Contenido

- [1. Introducción](#)
 - [2. Revisión de literatura](#)
 - [3. Metodología de la investigación](#)
 - [4. Análisis de resultados](#)
 - [5. Conclusiones y recomendaciones para futuras investigaciones](#)
- [Bibliografía](#)

RESUMEN:

El modelo de comportamiento planificado de TPB fue modelado por Maluk O (2018b) con la variable de decisión como mediadora total y la acción; luego se combinó con un modelo para la autoeficacia emprendedora ESE obtenido en el presente trabajo a partir de la validación realizada por Moriano et al. (2006a) y la varianza total explicada es mayor que las varianzas obtenidas en otros modelos similares; siendo casi igual a la obtenida por Maluk O (2018b). Se pudo concluir que el modelo de autoeficacia empresarial absorbió parte de la varianza y la transmitió a la acción emprendedora, a través de sus variables mediadoras, la autoeficacia 1 y la autoeficacia 2.

Palabras clave: acción empresarial, decisión, autoeficacia, modelo TPB, ecuaciones estructurales SEM

ABSTRACT:

The planned behavior model of TPB was modeled by Maluk O (2018b) with the decision variable as total mediator and the action; then it was combined with a model for the ESE entrepreneurial self-efficacy obtained in the present work based on the validation carried out by Moriano et al. (2006a) and the total explained variance of the extended model, is greater than the variances obtained in other similar models; being almost equal to that obtained by Maluk O (2018b). It was concluded that the business self-efficacy model absorbed part of the variance and transmitted it to entrepreneurial action, through its mediating variables, self-efficacy 1 and self-efficacy 2.

Keywords: business action, decision, self-efficacy, TPB model, SEM structural equations

1. Introducción

Además, se recomienda incluir a futuro variables psicológicas, y algunas variables latentes exploradas en la revisión de literatura como: resiliencia, superando desafíos inesperados, oportunidades de mercados, diseño de productos, creatividad y propensión al riesgo, con la finalidad de avanzar en el valor agregado del modelo final. (Maluk O, 2018b).

El presente trabajo de investigación separa en 2 factores la autoeficacia emprendedora ESE (Entrepreneurial Self Efficacy) desarrollada por De Noble et al. (1999a) y validada parcialmente

por Moriano et al. (2006) en 5 factores. El mismo De Noble et al. (1999b) tratándose de graduados en cursos de maestrías en administración, separó la autoeficacia en solo 2 factores.

La originalidad del presente trabajo de investigación, consiste en conectar los constructos de la autoeficacia emprendedora con el modelo de comportamiento planificado para la acción de emprender y obtener un modelo más amplio que el desarrollado por Maluk O (2018b).

Lo relevante y aporte científico del presente trabajo de investigación, es que separa la autoeficacia emprendedora en 2 factores que a la vez los hace interactuar con el modelo de comportamiento planificado TPB, generando un modelo conjunto que une el modelo de autoeficacia emprendedora de la Figura 5 con el original con el modelo de Maluk O (2018b). La variable que los une es la norma subjetiva mediadora motivacional del TPB (Total Planned Behaviour).

1.1. Sobre la autoeficacia emprendedora

Los constructos de la autoeficacia emprendedora de De Noble et al. (1999a) validados para España por Moriano et al. (2006) para estudiantes universitarios, fueron además de validados, considerados en el presente trabajo de investigación para los graduados de economía y negocios del Ecuador.

Los constructos originales eran 6 pero Moriano et al. (2006a) los redujo a 5 quienes adaptaron y validaron para España la escala de autoeficacia emprendedora publicada, encontrando los siguientes factores y sus correlaciones:

Los cinco factores de la escala de De Noble et al (1999a) para estudiantes universitarios, fueron los siguientes:

1. Desarrollar nuevos productos.
2. Gestionar los recursos humanos (RRHH).
3. Iniciar relaciones con inversores.
4. Construir un entorno innovador y
5. Trabajar bajo estrés.

Los constructos de la autoeficacia emprendedora originales de De Noble et al. (1999a) fueron:

- a. Iniciar relaciones con los inversores
- b. Desarrollo de los recursos humanos críticos
- c. Definición del objetivo central
- d. Afrontar los cambios inesperados
- e. Construir un entorno innovador y
- f. Desarrollo de nuevos productos y oportunidades en el mercado

En el presente trabajo de investigación, los constructos de la autoeficacia emprendedora de De Noble et al (1999a) han sido modelados en una relación causal con la acción empresarial de los graduados de economía y negocios, y en un mismo modelo se conectan con el modelo de TPB elaborado por Maluk O (2018b) a través de la variable mediadora motivadora denominada Norma Subjetiva.

Los constructos validados para los graduados de economía y negocios resultaron ser solo 2, similar a lo que realizó en estudiantes de maestrías De Noble et al. (1999b).

1.2. Sobre el modelo de comportamiento planificado

El presente trabajo de investigación incluye como su inicial antecedente el proyecto de investigación realizado por Maluk O (2018a) publicado en la revista ESPACIOS y que sirvió de antecedente para su tesis doctoral y posteriormente se determinaron las variables y factores que explican desde la intención hasta la acción de emprender de los graduados universitarios (Maluk O, 2018b).

2. Revisión de literatura

2.1. Sobre la autoeficacia emprendedora (ESE)

El autoempleo está adquiriendo cada día más importancia en virtud de que los nuevos puestos de trabajo deberán crearse por el sector privado y las pequeñas y medianas empresas (PYMES) ya que el 66% de los puestos de trabajo son creados por estas empresas (Moriano et al., 2006)

Los autores consideraron necesario el estudio del fenómeno de la necesidad de autoempleo, desde la Psicología, ya que el éxito para la creación de una nueva empresa depende fundamentalmente de quien arriesga sus recursos para trabajar por cuenta propia.

Mencionan los autores que tradicionalmente, se ha considerado al emprendedor como un "individuo" cuyos comportamientos están predeterminados por características intrínsecas de la propia personalidad antes que por factores externos (Moriano et al., 2006b).

Mencionan además que, así como luego de los cuestionamientos a la Psicología Social, el estudio de la conducta emprendedora desde la Teoría de la Autoeficacia emprendedora ha surgido como una solución al dilema de la aproximación a explicar mejor el comportamiento emprendedor.

El concepto de autoeficacia, constituye un elemento clave en su Teoría Social Cognitiva y hace referencia a "las creencias en las capacidades de uno para organizar y ejecutar cursos de acción requeridos para que produzcan determinados logros" (Bandura y Walters, 1997).

El constructo de la autoeficacia emprendedora resalta la importancia que tienen las creencias del propio emprendedor sobre sus capacidades como predictor del éxito al emprender nuevas empresas (Krueger JR y Dickson, 1994).

Al igual que ocurre en otras áreas de aplicación de la autoeficacia, en la investigación de la conducta emprendedora existen dos aproximaciones diferentes según la medida subyacente a la concepción de la autoeficacia, y estas son según Moriano et al. (2006a) las siguientes:

La autoeficacia en un sentido amplio y general, es decir, la creencia general en la propia habilidad para rendir exitosamente (Boyd y Vozikis, 1994; Markman et al., 2003).

Mientras que otros autores se centran en la autoeficacia de los emprendedores, y desde esta segunda perspectiva, los individuos podrían estar más inclinados a trabajar por su propia cuenta si perciben que poseen las habilidades necesarias para lograr éxito en un negocio propio (De Noble et al. 1999b).

Bandura y Walters (1997) considera que es necesario utilizar las medidas de autoeficacia personal en dominios específicos, considerando que el creer en su propia eficacia no es un rasgo global, sino un grupo de auto creencias ligadas a los dominios o ámbitos de funcionamiento diferenciados.

Considera Bandura y Walters (1999) que una misma medida para todo tiene un escaso valor predictivo y explicativo, por lo que plantea que una medida de autoeficacia aplicada a un específico dominio como el comportamiento emprendedor, es más efectiva para el cambio personal que las medidas de rasgo global.

Por lo tanto, el presente artículo se centra en la adaptación y validación de la escala de autoeficacia emprendedora desarrollada por De Noble et al. (1999a) planteada en el estudio de Moriano et al. (2006a) se identificaron seis dimensiones que recogían las principales actividades que debe desarrollar un emprendedor para crear con éxito su propia empresa.

Estas dimensiones son las siguientes:

- 1) Desarrollar nuevos productos y oportunidades de mercado. Se refiere a un conjunto de habilidades relacionadas con el reconocimiento de oportunidades.
- 2) Construir un entorno innovador. Esta dimensión se centra en la capacidad del individuo para estimular la creatividad, iniciativa y responsabilidad de las personas que trabajan con él
- 3) Iniciar relaciones con inversores. Los emprendedores deben utilizar sus redes sociales y establecer contactos que les permitan captar los recursos necesarios para crear su propia empresa
- 4) Definir el objetivo central del negocio. Considera que si una persona se cree capaz de establecer el propósito principal de su negocio, entonces resulta muy probable que se sienta motivado para iniciar su propia empresa.
- 5) Afrontar cambios inesperados. Se refiere a la percepción sobre su capacidad de trabajar bajo incertidumbre.
- 6) Desarrollar los recursos humanos clave. Es la percepción sobre su habilidad para atraer y retener individuos que son claves en la creación de una nueva empresa.

De Noble et al. (1999a) realizaron varias investigaciones para estudiar la validez de la escala ESE. En un primer estudio en universitarios encontraron que la puntuación total de la escala

correlacionaba positiva y significativamente con la intención de los participantes y su actual preparación para comenzar su propio negocio.

En un estudio posterior, De Noble et al. (1999b) compararon las puntuaciones en la escala ESE entre un grupo de estudiantes que estaban realizando una maestría en administración de empresas, es decir ya habían egresado de la universidad y aquellos estudiantes que mostraron ser emprendedores obtuvieron puntuaciones más altas en todas las dimensiones de la escala ESE.

Sin embargo, estas puntuaciones sólo resultaron estadísticamente significativas en las siguientes dos dimensiones: 1. desarrollar nuevos productos u oportunidades, y 2. afrontar cambios inesperados.

2.2. Sobre el modelo TPB

Liñán F (2008) en su trabajo sobre "Habilidades y valor de la percepción: ¿Cómo afectan a las intenciones empresariales?", basado en el modelo de comportamiento planificado, utilizado frecuentemente para explicar el proceso mental de creaciones comerciales, su objetivo principal era demostrar si la valoración social percibida sobre el emprendimiento 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 y norma subjetiva). (Maluk O, 2018b).

Las variables utilizadas en el modelo que se ilustra en la Figura 1, son la atracción personal (PA) o la actitud percibida hacia el comportamiento que es la atracción personal, las normas subjetivas individuales (SN) que es la presión social percibida y el control de conductual percibido (PBC), como la percepción sobre la capacidad y el control para llegar al comportamiento final

Figura 1
Modelo de percepción de habilidades y valores (Liñán F, 2008)

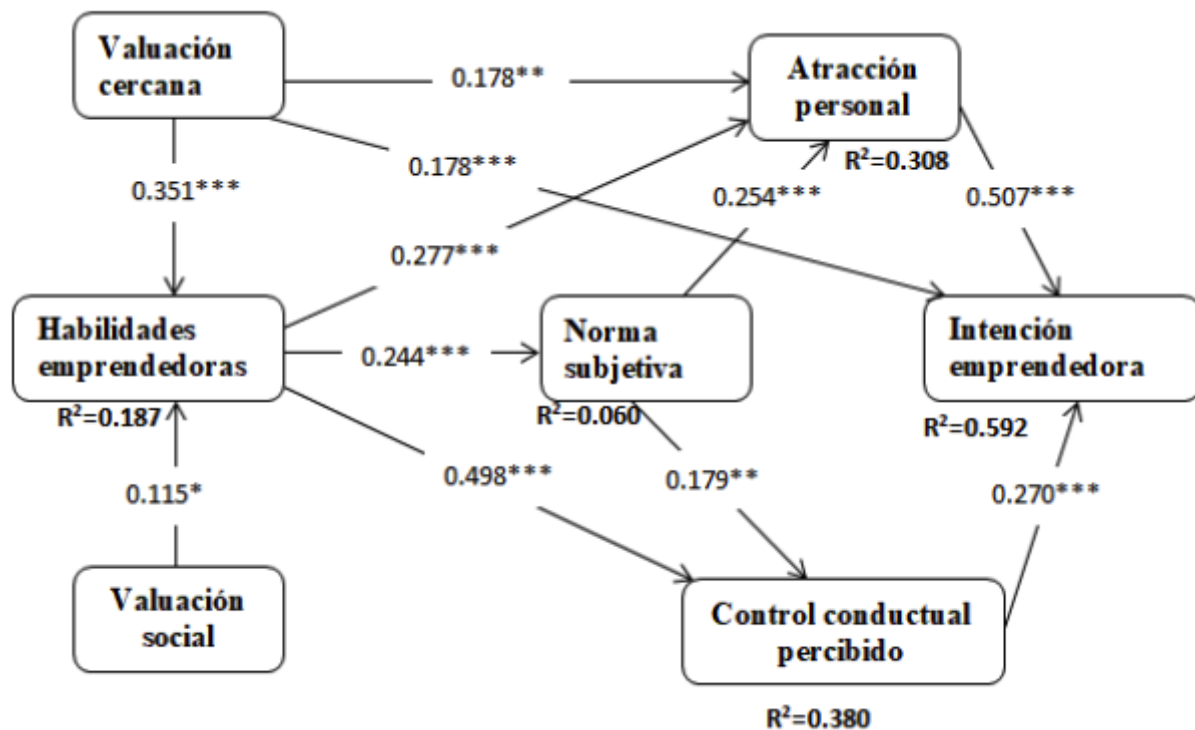


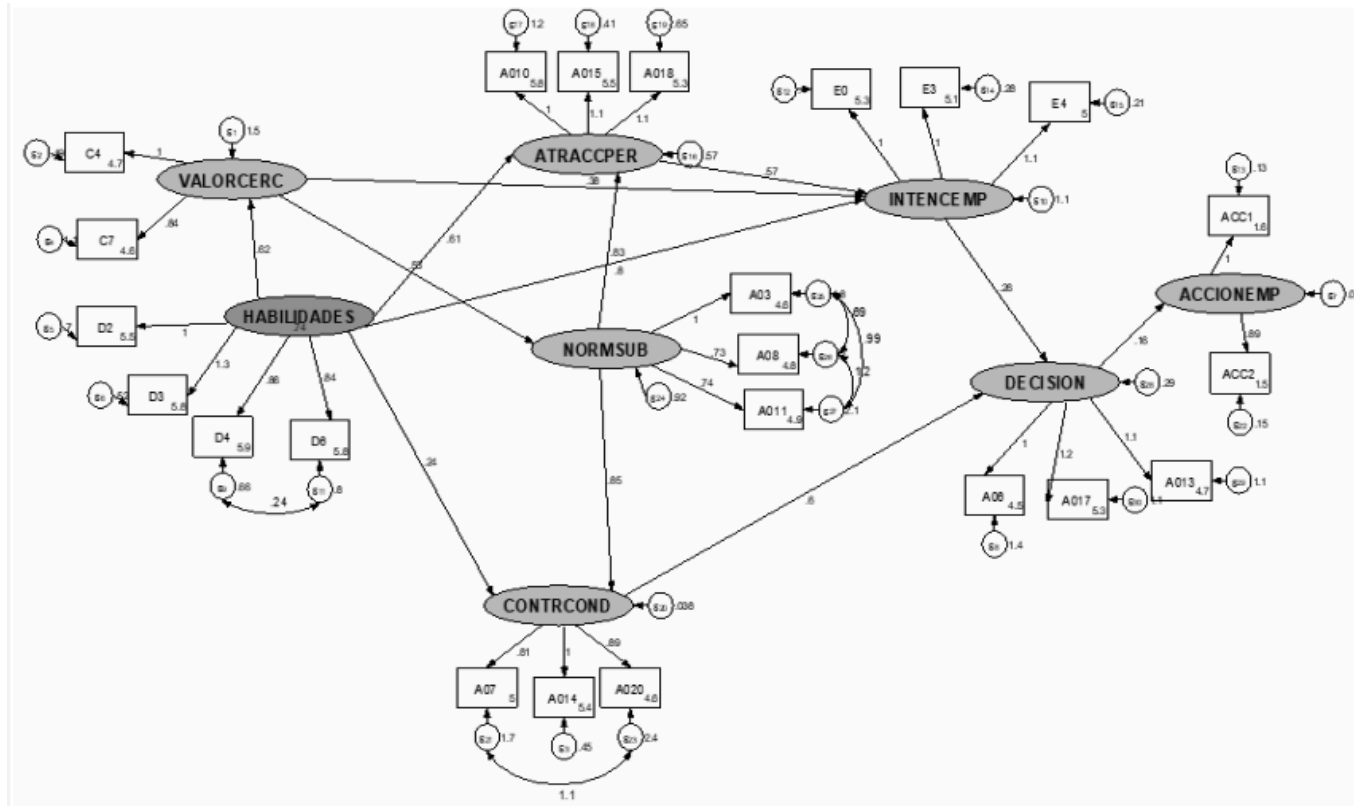
Figura construida a partir del original del Autor.

El modelo de comportamiento planificado TPB utilizado por Liñán F (2008) fue modelado por Maluk O (2018b) agregándole la variable decisión emprendedora como mediadora total, mostrando los R2 parciales y final para la acción emprendedora como sigue:

En referencia al modelo de comportamiento planificado para la acción de emprender realizado por Maluk O (2018b), la Figura 2 nos muestra que la acción emprendedora final, está precedida por la decisión de emprender que es una variable moderadora total de la intención, motivo por el cual se debería hacer el esfuerzo de potenciar la decisión durante el proceso final de un nuevo modelo de formación emprendedora (Maluk O, 2018b).

Al incluir la autoeficacia en el modelo conjunto se obtuvieron dos variables mediadoras previas a la acción emprendedora, mientras que en Maluk O (2018b) solo está la decisión emprendedora como variable mediadora total.

Figura 2
Modelo de comportamiento planificado para la acción emprendedora como variable dependiente final y la decisión como mediadora total entre la intención y la acción (Maluk O, 2018b)



3. Metodología de la investigación

Se construirá un modelo combinado para la acción emprendedora, combinado entre las variables del modelo del comportamiento planificado TPB según lo realizado por Maluk O (2018b) y las variables de los constructos de los valores, la autoeficacia emprendedora. El modelo en ecuaciones estructurales SEM será el que más se ajuste según las diferentes combinaciones que sean identificadas en los modelos de medición.

3.1. Análisis Factorial del Componentes Principales con rotación Varimax

Esta prueba corroborará la solución mono factorial de la escala, llevándose a cabo un análisis factorial exploratorio con el método de extracción de análisis de componentes principales.

En este cálculo después de haber obtenido una medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin y una adecuada prueba de esfericidad de Bartlett, determinaremos los diferentes factores en que se separa la autoeficacia emprendedora.

3.2. Análisis de fiabilidad

Simultáneamente con el proceso anterior, se irá verificando la fiabilidad de los ítems agrupados en comunalidades en cada componente, que nos permita determinar el coeficiente de fiabilidad de los ítems para cada componente por separado, el indicador será el Alfa de Cronbach.

3.3. Modelo de ecuación estructural (SEM)

Se obtendrá el modelo estructural combinado entre el TPB y la autoeficacia emprendedora que explican la acción de emprender de los graduados de economía y negocios del Ecuador.

La variable norma subjetiva se consideró la variable de enlace entre los dos modelos, por ser la mediadora central en el modelo de TPB desarrollado por Maluk O (2018b)

3.4 Escala de medición

Se utilizó una escala de Likert desde 1 que significa completamente incapaz, hasta 5 que es perfectamente capaz.

Los factores que determinan la autoeficacia emprendedora según Moriano et al (2006a) y De Noble et al (1999a) son los siguientes:

Tabla 1

Comparación entre las escalas de Autoeficacia emprendedora según Moriano et al (2006a) y De Noble et al (1999a)

La escala Entrepreneurial Self-Efficacy (ESE) de De Noble et al.(1999a) está compuesta por 23 ítems. Los sujetos responden en formato tipo Likert de 5 puntos desde “completamente incapaz” (1) a “completamente capaz” (5).

Los cinco factores de la escala de De Noble et al (1992) adaptados por Moriano et al. (2006) son:

1. Desarrollar nuevos productos.
2. Gestionar los RR.HH.
3. Iniciar relaciones con inversores.
4. Construir un entorno innovador
5. Trabajar bajo estrés.

Los 6 constructos originales de De Noble et al (1999a) son:

1. Desarrollar nuevos productos.
2. Desarrollar los RR.HH. críticos.
3. Iniciar relaciones con inversionistas.
4. Construir un entorno innovador.
5. Afrontar cambios inesperados y
6. Definir el objetivo central del negocio

Los constructos y los ítems que componen las escala de De Noble et al (1999a) son los siguientes:

Tabla 2

Los ítems originales de la escala ESE de De Noble et al (1999a)

Constructo original	Escala de De Noble et al (1999a) para la autoeficacia emprendedora
	La escala de 1 a 5 Likert es como sigue:
	1. Completamente incapaz 2. Algo Capaz 3. Capaz 4. Muy capaz 5. Perfectamente capaz
Afrontar cambios inesperados	1. Trabajar eficazmente bajo un continuo estrés, presión y conflicto.
iniciar relaciones con inversores	2. Desarrollar y mantener relaciones favorables con potenciales inversores.
Desarrollar nuevos productos	3. Reconocer nuevas oportunidades en el mercado para nuevos productos y servicios.
Gestionar los RRHH	4. Reclutar y entrenar a los empleados clave
Definir el objetivo central	5. Establecer la visión y valores de la organización.
Desarrollar nuevos productos	6. Descubrir nuevas formas para mejorar los productos existentes.
iniciar relaciones con inversores	7. Desarrollar relaciones con personas clave para obtener capital.
Desarrollar nuevos productos	8. Identificar nuevas áreas de crecimiento potencial.
Gestionar los RRHH	9. Desarrollar una adecuada planificación de personal para cubrir los puestos clave de la empresa.
Definir el objetivo central	10. Inspirar a otros a aceptar la visión y valores de la compañía. *
Afrontar cambios inesperados	11. Tolerar los cambios inesperados en las condiciones del negocio.
Desarrollar nuevos productos	12. Diseñar productos que resuelvan problemas corrientes.
iniciar relaciones con inversores	13. Identificar recursos potenciales de financiación.
Construir un entorno innovador	14. Crear un entorno de trabajo que permita a las personas ser más su propio jefe.
Afrontar cambios inesperados	15. Persistir frente a la adversidad. 16. Crear productos que satisfagan las necesidades no cubiertas de
Desarrollar nuevos productos	16. Crear productos que satisfagan las necesidades no cubiertas de los clientes
Desarrollar nuevos productos	17. Formular unas acciones rápidas para perseguir las oportunidades.*
Construir un entorno innovador	18. Desarrollar un entorno laboral que promueva que las personas intenten hacer cosas nuevas.
Desarrollar nuevos productos	19. Usar antiguos conceptos comerciales de una nueva manera. *
Definir el objetivo central	20. Determinar si el negocio va bien. *
Construir un entorno innovador	21. Alentar a las personas para que tomen iniciativas y responsabilidades sobre sus ideas y decisiones
Gestionar los RRHH	22. Identificar y construir equipos de gestión.
Construir un entorno innovador	23. Formar asociaciones o alianzas con otros.
	* Ítems eliminados en la adaptación de la escala

3.5. Población y muestreo

El presente estudio se basa en la muestra de la tesis doctoral de Maluk O (2018) la cual fue de 200 egresados, 120 de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL), 40 de la Universidad Católica Santiago de Guayaquil (UCSG) y 40 de la Universidad de Especialidades Espíritu Santo (UEES) ubicadas en la ciudad de Guayaquil – Ecuador, una ciudad caracterizada por recibir en sus universidades estudiantes de todo el País. Maluk O (2018b)

Para seleccionar la muestra, los graduados de las Facultades de Economía y Empresa se tomaron como la población objetivo, desde el año 2001 hasta el año 2013 con edades entre mayores de 27 y menores de 40 años. (Maluk O, 2018b)

La muestra seleccionada de esa manera, es representativa de los graduados durante trece años de las Facultades de economía y negocios del Ecuador y no se discriminó entre hombres y mujeres en el proceso de selección, habiéndose considerado en el trabajo original del autor una población de graduados universitarios infinita (Maluk O, 2018b)

4. Análisis de resultados

4.1. Análisis de componentes principales

Fueron dos los componentes que se obtuvieron mediante rotación Varimax y Kaiser , se los ha denominado Autoeficacia 1 y Autoeficacia 2, y la fiabilidad de los constructos y de cada uno de sus ítems en relación a la escala son los siguientes:

Autoeficacia 1

Figura 3

Componentes de la autoeficacia 1 y la fiabilidad de la escala si se elimina el ítem

Estadísticos de fiabilidad				
	Alfa de Cronbach	N de elementos		
	,945	9		

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
AE1	48,2650	55,372	,621	,949
AE2	48,1900	53,873	,810	,938
AE7	48,3550	52,873	,822	,937
AE4	48,1900	53,944	,797	,938
AE5	47,9550	53,862	,820	,937
AE8	48,1900	54,305	,809	,938
AE9	48,1250	53,095	,845	,936
AE15	48,1750	53,773	,776	,939
AE17	48,2750	54,170	,797	,938

Se puede observar que eliminando cualquiera de los ítems, la fiabilidad se mantiene por encima de 0.90 que es alto.

Autoeficacia 2

Se puede observar que los coeficientes Alfa de Cronbach para ambos componentes encontrados son elevados y muy superiores a 0,70 y por lo tanto aptos para ser considerados para un análisis en SEM según Hair et al (1998).

Figura 4

Componentes de la autoeficacia 1

y la fiabilidad de la escala

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,941	9

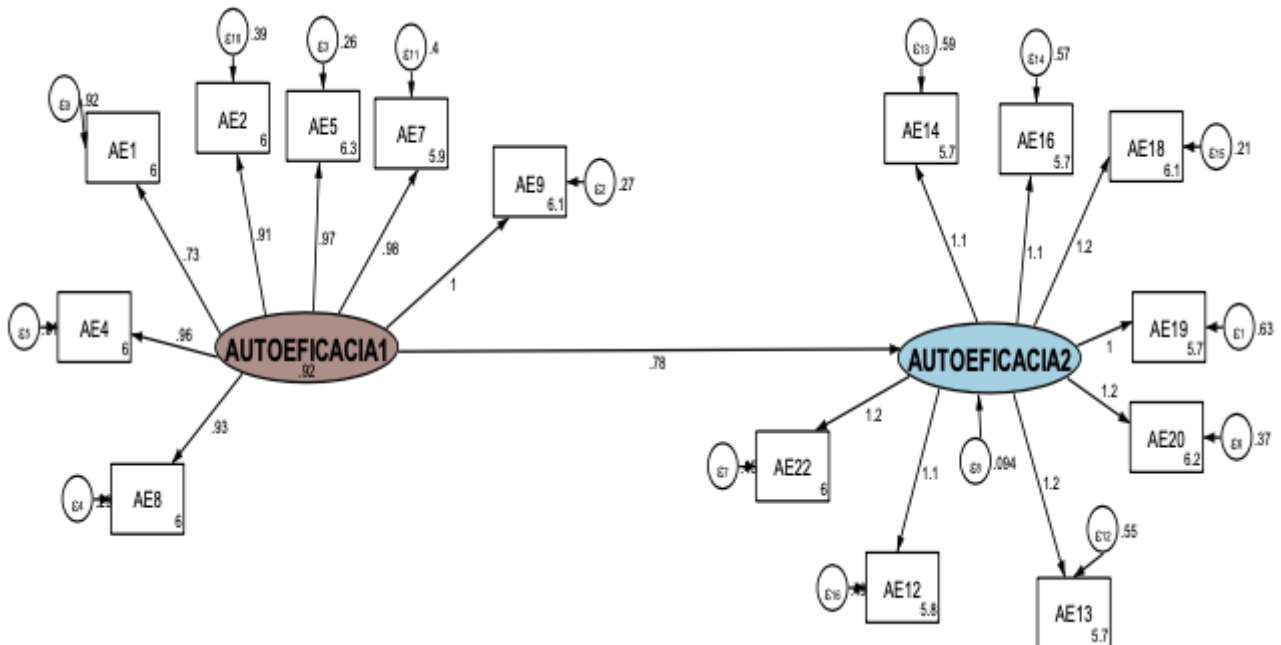
Estadísticos total-elemento

	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
AE6	46,8550	57,431	,803	,933
AE12	46,9800	58,794	,787	,934
AE13	47,0100	57,688	,759	,935
AE14	47,0000	59,095	,732	,937
AE16	47,0550	58,404	,774	,934
AE18	46,6950	57,972	,863	,930
AE19	47,0800	59,913	,689	,939
AE20	46,5800	57,913	,786	,934
AE22	46,7050	57,988	,778	,934

4.2. Modelo de la autoeficacia en SEM

Una vez obtenidos los factores ortogonales se procedió a correr el modelo de medición en SEM que fue identificado y posteriormente el modelo estructural en SEM que quedó definido como sigue a continuación:

Figura 5
Modelo en ecuaciones estructurales para la autoeficacia



Elaborado por el Autor (STATA)

Una vez que se corrieron los modelos de medición y el estructural, quedaron fuera por depuración y altas covarianzas los ítems AE15 y AE17 de la autoeficacia 1 y el ítem AE6 de la autoeficacia 2.

4.3. Modelo combinado de la autoeficacia con el modelo en TPB elaborado por Maluk O (2018b)

Primeramente se combinaron los dos modelos, el de autoeficacia emprendedora de la Figura 5 y el de Maluk O (2018b) verificándose que el modelo de medición se ajuste, lo que se logró conectando ambos modelos a través del constructo denominado norma subjetiva, que es la mediadora central del modelo de TPB. El resultado fue que el modelo se ajustó correctamente y todos los coeficientes estructurales resultaron positivos y significativos, tal como se muestra en la figura a continuación.

Figura 6
Coeficientes estructurales y grados de significancia del modelo combinado en SEM

```
Structural equation model           Number of obs   =       199
Estimation method   = ml
Log likelihood      = -8736.8693

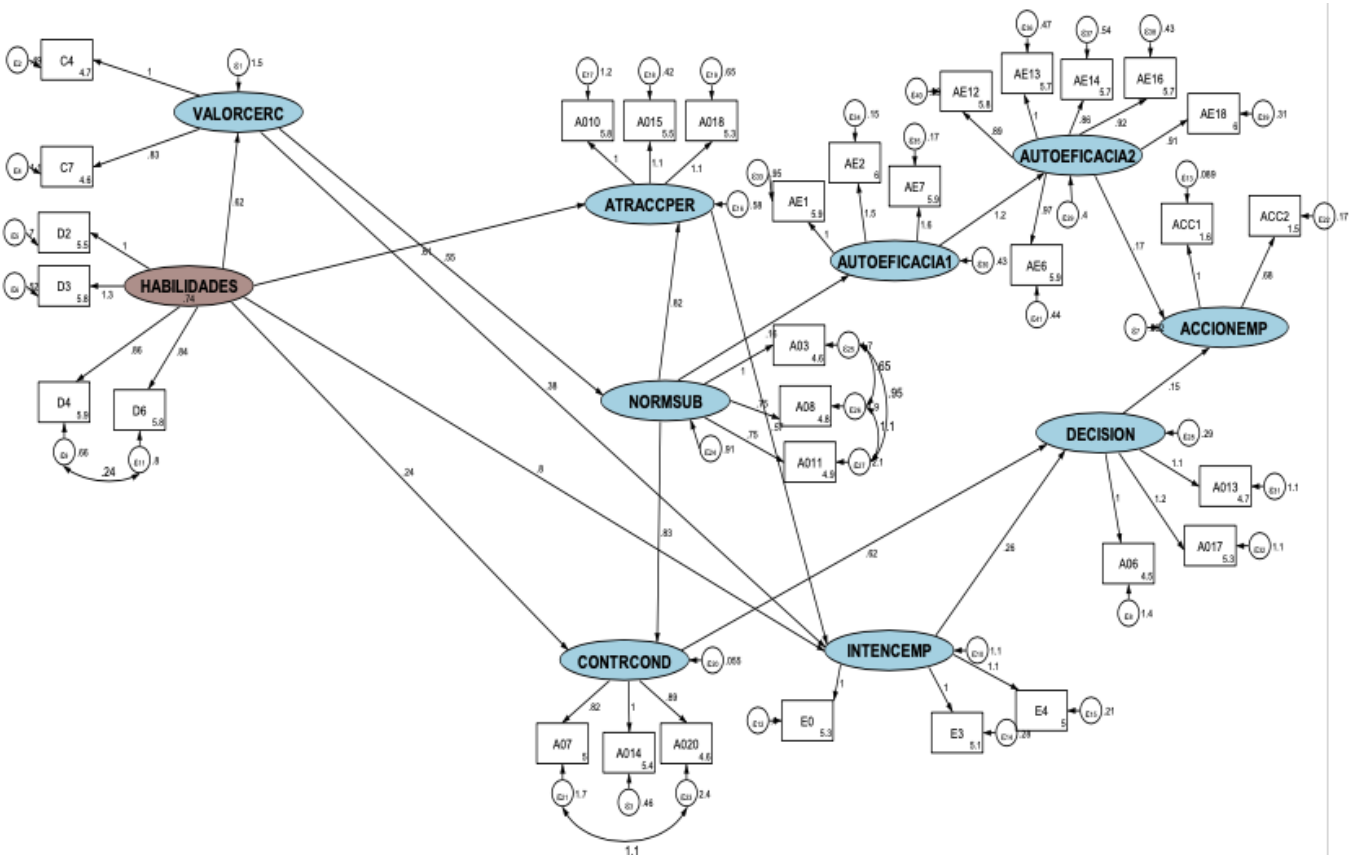
( 1)  [C4]VALORCERC = 1
( 2)  [ACC1]ACCIONEMP = 1
( 3)  [E0]INTENCEMP = 1
( 4)  [A010]ATRACCPER = 1
( 5)  [A014]CONTRCOND = 1
( 6)  [A03]NORMSUB = 1
( 7)  [A06]DECISION = 1
( 8)  [AE13]AUTOEFICACIA2 = 1
( 9)  [AE1]AUTOEFICACIA1 = 1
(10)  [D2]HABILIDADES = 1
```

	Coef.	OIM Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
Structural VALORCERC <- HABILIDADES	.6210553	.1315509	4.72	0.000	.3632204	.8788903
INTENCEMP <- VALORCERC	.3816952	.0984124	3.88	0.000	.1888105	.57458
ATRACCPER	.57105	.0906377	6.30	0.000	.3934034	.7486966
HABILIDADES	.7954787	.1509089	5.27	0.000	.4997027	1.091255
NORMSUB <- VALORCERC	.5504655	.0943833	5.83	0.000	.3654777	.7354533
ATRACCPER <- NORMSUB	.8193416	.1120419	7.31	0.000	.5997435	1.03894
HABILIDADES	.6052365	.1298173	4.66	0.000	.3507992	.8596737
CONTRCOND <- NORMSUB	.8257253	.1024876	8.06	0.000	.6248534	1.026597
HABILIDADES	.2378952	.0970126	2.45	0.014	.047754	.4280365
ACCIONEMP <- DECISION	.1468543	.0279363	5.26	0.000	.0921002	.2016084
AUTOEFICACIA2	.1711275	.033179	5.16	0.000	.1060979	.2361572
DECISION <- INTENCEMP	.2592722	.0520809	4.98	0.000	.1571954	.361349
CONTRCOND	.6171865	.1082427	5.70	0.000	.4050348	.8293382
AUTOEFICACIA1 <- NORMSUB	.1552946	.0486841	3.19	0.001	.0598756	.2507137
AUTOEFICACIA2 <- AUTOEFICACIA1	1.164047	.1557115	7.48	0.000	.8588582	1.469236

La acción de emprender recibe un impacto positivo de 0.146 de la decisión emprendedora y de la Autoeficacia 2 un impacto de 0.171, siendo algo mayor la segunda, pero se observa que son 2 vertientes las que explican la acción final, estas son la vertiente de la autoeficacia y la que corresponde al modelo de TPB elaborado por Maluk O (2018).

La Norma Subjetiva del modelo TPB es la variable mediadora que conecta ambas vertientes, teniendo un impacto positivo de 0.155 sobre la Autoeficacia 1 y esta a la vez un impacto sobre la Autoeficacia 2 para llegar a la acción emprendedora.

Figura 7
Modelo en estructural en SEM combinando el TPB con la Autoeficacia emprendedora



Elaborado por Autor (STATA)

El modelo estructural quedó identificado y se ajustó con un chi-cuadrado de 1155.95 con 444 grados de libertad. La relación chi-cuadrado versus grados de libertad es menor a 3 según lo recomendado por Hair et al. (1998), por lo que el ajuste es bueno, y siendo este un indicador de ajuste global, se puede destacar que el modelo converge mediante una función de máxima verosimilitud.

Figura 8
Coeficientes de bondad de ajuste del modelo combinado

```
. estat gof, stats(all)
```

Fit statistic	Value	Description
Likelihood ratio		
chi2_ms(444)	1155.954	model vs. saturated
p > chi2	0.000	
chi2_bs(496)	5694.899	baseline vs. saturated
p > chi2	0.000	
Population error		
RMSEA	0.090	Root mean squared error of approximation
90% CI, lower bound	0.000	
upper bound	.	
pclose	.	Probability RMSEA <= 0.05
Information criteria		
AIC	17705.739	Akaike's information criterion
BIC	18087.762	Bayesian information criterion
Baseline comparison		
CFI	0.863	Comparative fit index
TLI	0.847	Tucker-Lewis index
Size of residuals		
SRMR	0.066	Standardized root mean squared residual
CD	0.869	Coefficient of determination

Elaborado por Autor (STATA)

Los índices de bondad de ajuste están dentro de lo recomendado por Hair et al. (2006), ya que el RMSEA en 0.090 es menor a 0.10 y el ajuste marginal CFI es 0.863 un valor cercano al valor recomendado de 0.90, pero aún es aceptable.

La tasa de ajuste es 0.066 SRMR por debajo del máximo aceptable entre 0.80 y 0.10 y el coeficiente de determinación R² del modelo es 0.86 menor al valor máximo de 1, por lo que el 86.6% de la varianza total de la acción emprendedora la explica el modelo conjunto.

Todos los coeficientes fueron significativos con un valor P inferior a 0,05, así como las covarianzas implicadas en el modelo de medición.

Figura 9
Análisis de invariancia por
mínimos cuadrados parciales

. estat eqgof

Equation-level goodness of fit

depvars	Variance			R-squared	mc	mc2
	fitted	predicted	residual			
observed						
C4	2.2356	1.747718	.4878816	.781767	.8841759	.781767
C7	2.31979	1.208704	1.111086	.5210402	.7218311	.5210402
D2	1.445974	.7443854	.7015881	.5147988	.7174948	.5147988
D3	1.86066	1.341529	.519131	.7209963	.849115	.7209963
D4	1.207899	.552391	.6555078	.4573156	.6762511	.4573156
D6	1.320825	.525533	.7952923	.3978823	.6307791	.3978823
ACC1	.2519328	.163315	.0886179	.6482481	.8051385	.6482481
ACC2	.2484025	.0749675	.173435	.3017987	.549362	.3017987
E0	4.196921	3.800607	.3963138	.9055703	.9516146	.9055703
E3	4.286637	4.010208	.2764288	.9355138	.9672196	.9355138
E4	4.407858	4.201608	.2062504	.9532085	.976324	.9532085
A010	3.236156	2.07713	1.159026	.6418509	.801156	.6418509
A015	2.992378	2.572014	.4203637	.8595218	.927104	.8595218
A018	3.152621	2.502542	.6500789	.7937973	.890953	.7937973
A014	1.640295	1.181927	.4583671	.7205581	.8488569	.7205581
A07	2.439903	.7881895	1.651714	.3230413	.5683672	.3230413
A020	3.358179	.9394366	2.418742	.2797458	.5289101	.2797458
A03	3.161789	1.444243	1.717546	.4567802	.6758552	.4567802
A08	2.747456	.8027375	1.944718	.2921749	.540532	.2921749
A011	2.900028	.8161144	2.083913	.2814161	.5304866	.2814161
A06	2.881453	1.434041	1.447412	.4976798	.7054643	.4976798
A013	2.986133	1.873232	1.112901	.6273103	.7920292	.6273103
A017	3.064688	1.987374	1.077313	.6484753	.8052796	.6484753
AE13	1.501932	1.030661	.4712703	.6862239	.8283863	.6862239
AE14	1.308603	.7670254	.5415778	.5861406	.7655982	.5861406
AE16	1.311835	.8784148	.4334207	.6696074	.8182954	.6696074
AE18	1.158759	.8443309	.3144276	.7286513	.8536108	.7286513
AE12	1.208151	.8132459	.3949053	.6731325	.8204465	.6731325
AE6	1.408752	.9659043	.4428479	.6856453	.828037	.6856453
AE1	1.409005	.4637124	.9452923	.3291063	.5736779	.3291063
AE2	1.145324	.9978484	.1474761	.8712364	.9334005	.8712364
AE7	1.296785	1.12363	.1731557	.8664731	.9308454	.8664731
latent						
VALORCERC	1.747718	.2871167	1.460602	.1642809	.4053158	.1642809
INTENCEMP	3.800607	2.748101	1.052506	.723069	.8503346	.723069
NORMSUB	1.444243	.5295801	.9146625	.3666836	.6055441	.3666836
ATRACCPER	2.07713	1.49462	.5825097	.7195603	.848269	.7195603
CONTRCOND	1.181927	1.126824	.0551036	.9533782	.9764109	.9533782
ACCIONEMP	.163315	.0712772	.0920378	.4364399	.660636	.4364399
DECISION	1.434041	1.145229	.2888119	.7986027	.8936458	.7986027
AUTOEFICAC~1	.4637124	.03483	.4288824	.0751112	.2740641	.0751112
AUTOEFICAC~2	1.030661	.628333	.4023283	.6096406	.7807949	.6096406
overall				.8693717		

mc = correlation between depvar and its prediction

mc2 = mc^2 is the Bentler-Raykov squared multiple correlation coefficient

Elaborado por Autor (STATA)

El análisis de invariancia determina que el R2 total del modelo es 0.869 (STATA) según el método de Bentler-Raykov para medir los coeficientes R2 parciales del modelo. Pudiendo concluir que es bastante elevado y satisfactorio.

5. Conclusiones y recomendaciones para futuras investigaciones.

Algunas conclusiones interesantes se obtienen de los hallazgos y resultados, y son las siguientes:

A semejanza de De Noble et al. (1999b) se han obtenido solo 2 factores para la autoeficacia emprendedora de los graduados de economía y negocios del Ecuador, con la diferencia es que cada factor contiene ítems de diferentes constructos originales como se puede apreciar en la Figura 10.

Figura 10
Items de cada uno de los componentes
de la Autoeficacia emprendedora

Constructo de la autoeficacia emprendedora	COMPONENTES DE LAS AUTOEFICACIA	
	Autoeficacia 1	Autoeficacia 2
Afrontar cambios inesperados	1 Trabajar eficazmente bajo un continuo estrés presión y conflicto	
Iniciar relaciones con inversores	2 Desarrollar y mantener relaciones con potenciales inversionistas	13 Identificar recursos potenciales de financiación
Gestionar los RRHH	4 Reclutar y entrenar a los empleados claves	
	9 Desarrollar una planificación de personal para los puestos claves	22 Identificar y construir equipos de gestión
Definir el objetivo central	5 Establecer la visión y valores de la organización	
		20 Determinar si el negocio va bien
Iniciar relaciones con inversores	7 Desarrollar relación con personas claves para obtener capital	
Desarrollar nuevos productos	8 Identificar nuevas áreas de crecimiento potencial	12 Diseñar productos que resuelvan problemas corrientes
		16 Crear productos que satisfagan las necesidades no cubiertas de los clientes
		19 Usar antiguos conceptos comerciales de una nueva manera
Construir un entorno innovador		18 Desarrollar un entorno laboral que promueva que las personas intenten hacer cosas nuevas
		14 Crear un entorno de trabajo que permita a las personas ser su propio jefe

Elaborado por Autor

Lo interesante en los componentes encontrados es que los que corresponden a la autoeficacia 1 son previos a los de la autoeficacia 2. Por ejemplo: Identificar nuevas áreas de crecimiento potencial para desarrollar nuevos productos, es una actividad previa a diseñar productos, crear productos o usar antiguos conceptos para el mismo efecto.

Igual sucede con reclutar y planificar el personal para los puestos claves, es una actividad anterior a construir equipos de gestión para los RRHH.

El constructo: afrontar cambios inesperados, solo aparece con un ítem en el componente de la autoeficacia 1 y el constructo: construir un entorno innovador, solo aparece en la autoeficacia 2, lo que tiene un encadenamiento lógico, ya que los cambios inesperados se producen con mayor frecuencia al inicio de la acción emprendedora y la construcción de un ambiente innovador se realiza una vez que ya la empresa se encuentra en funcionamiento.

En el modelo de ecuaciones estructurales, la variable latente mediadora Norma Subjetiva, es la que enlaza los modelos de la autoeficacia emprendedora de la Figura 5 con el modelo de TPB desarrollado por Maluk O (2018b) Figura 2. Esto hace que la variable Norma Subjetiva se convierta en una referente preferencial para la formación emprendedora.

La varianza explicada total del modelo combinado entre autoeficacia con TPB es alta y mayor que las varianzas obtenidas en otros modelos similares; siendo casi igual a la obtenida por Maluk O (2018b) para el modelo TPB. Se puede concluir que el modelo de autoeficacia emprendedora absorbió parte de la varianza y lo transmitió a la acción de emprender a través de sus variables mediadoras autoeficacia 1 y autoeficacia 2.

Al incluir la autoeficacia en el modelo conjunto se obtuvieron dos variables mediadoras previas a la acción emprendedora, mientras que en Maluk O (2018b) solo está la decisión emprendedora como variable mediadora total.

Para futuras investigaciones se recomienda replicar el mismo procedimiento para incorporar los valores y los rasgos de personalidad conjuntamente con el modelo de TPB, de tal manera de ir ampliando el número de variables y en lo posible incrementar la varianza explicada total para la acción emprendedora.

Bibliografía

Bandura, A., & Walters, R. H. (1977). Social learning theory (Vol. 1). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-hall.

Boyd, N.G. and Vosikis, G.S. (1994), "The influence of self-efficacy on the development of entrepreneurial intentions and actions", *Entrepreneurial Theory and Practice*, No. 13, pp. 63-77.

De Noble, A., Jung, D., & Ehrlich, S. (1999a). Initiating new ventures: The role of entrepreneurial self-efficacy. In Babson Research Conference, Babson College, Boston, MA.

De Noble, A. F., Jung, D., & Ehrlich, B. (1999b). Entrepreneurial self-efficacy: the development of a measure and its relationship to entrepreneurial intentions and actions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(4), 63-77.

Hair Jr JF, Anderson RE, Tatham RL, Black WC. Multivariate data analysis. New Jersey: Prentice-Hall; 1998.

Krueger Jr, N., & Dickson, P. R. (1994). How believing in ourselves increases risk taking: Perceived self-efficacy and opportunity recognition. *Decision Sciences*, 25(3), 385-400.

Liñan, F. (2008). Skill and value perceptions: how do they affect entrepreneurial intentions?. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(3), 257-272.

Maluk, O. (2018a). Variables de percepción como factores explicativos para la actitud emprendedora de los graduados universitarios: un análisis confirmatorio. *Revista ESPACIOS*, 39 (15) pág. 23. Recuperado de: <https://www.revistaespacios.com/a18v39n15/18391523.html>

Maluk, O. (2018b). Variables y factores que explican desde la intención hasta la acción de emprender de los graduados universitarios. <https://blogs.salleurl.edu/es/tesis-doctoral-del-sr-omar-aldo-maluk-salem>

Markman, G. D., Baron, R. A., & Balkin, D. B. (2003). The role of regretful thinking, perseverance, and self-efficacy in venture formation. In *Cognitive approaches to entrepreneurship research* (pp. 73-104). Emerald Group Publishing Limited.

Moriano, J. A., Palací, F. J., & Morales, J. F. (2006a). Adaptación y validación en España de la escala de Autoeficacia Emprendedora. *Revista de Psicología Social*, 21(1), 51-64.

Moriano León, J. A., Palací Descals, F. J., & Morales Domínguez, J. F. (2006b). El perfil psicosocial del emprendedor universitario. *Revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones*, 22(1).

1. Ingeniero mecánico, Magister en economía y dirección de empresas, Magister en Investigación, Doctor. Facultad de Emprendimiento, Negocios y Economía. Universidad Espíritu Santo, Ecuador. Afiliación ID: 60104602. omaluk@gmail.com

2. Economista de LSE, Magíster en Análisis Financiero UC3M, Magíster en Comercio Internacional U Complutense, Doctora en Administración. <https://orcid.org/0000-0002-5088-3169> Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas (FCSH). Escuela Superior Politécnica del Litoral Ecuador (ESPOL) Affiliation ID: 60072061. Profesora titular en la carrera de Economía. smaluk@espol.edu.ec

Revista ESPACIOS. ISSN 0798 1015
Vol. 41 (Nº 08) Año 2020

[\[Índice\]](#)

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

revistaESPACIOS.com



This work is under a Creative Commons Attribution-
NonCommercial 4.0 International License